

И.П.Лебедева

ЯПОНИЯ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
Институт востоковедения

И.П.Лебедева

ЯПОНИЯ:

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

(вторая половина XX — начало XXI в.)



МОСКВА

Издательская фирма «Восточная литература» РАН

2007

УДК 338 (520)
ББК 65.9 (5Япо)
Л33

Рецензенты

доктор экономических наук *С.Б. Маркарьян*
доктор исторических наук *Д.В. Стрельцов*

Лебедева И.П.

Л33 Япония: промышленность и предпринимательство (вторая половина XX — начало XXI в.) / И.П. Лебедева; Ин-т востоковедения РАН. — М. : Вост. лит., 2007. — 223 с. — ISBN 978-5-02-018558-6 (в обл.)

В монографии представлена широкая панорама развития японской промышленности на протяжении более чем полувекового периода. Показаны особенности ее эволюции на различных этапах, приводится классификация предприятий по совокупности качественных и количественных характеристик. На примере промышленной политики и политики поддержки малого бизнеса показан механизм государственного регулирования промышленного развития. Рассмотрены особенности взаимоотношений между государством и бизнесом в Японии, а также специфические формы организации бизнеса.

ББК 65.9 (5Япо)

ISBN 978-5-02-018558-6

© Лебедева И.П., 2007
© Институт востоковедения РАН, 2007
© Редакционно-издательское
оформление. Издательская фирма
«Восточная литература» РАН, 2007

ПРЕДИСЛОВИЕ

После окончания Второй мировой войны под воздействием научно-технического прогресса во всех развитых странах происходило бурное развитие промышленности. В Японии этот процесс отличался особой интенсивностью и рядом специфических черт. С учетом той роли, которую играет японская промышленность в развитии как национальной, так и мировой экономики, изучение различных аспектов этого процесса представляется весьма важным и с научной, и с практической точки зрения.

Выйдя из войны с крайне отсталым и в значительной степени разрушенным производственным аппаратом и практически не имея запасов топливно-сырьевых ресурсов (за исключением каменного угля), Япония уже к концу 1960-х годов смогла занять второе место в мире по объему промышленного производства и удерживает эти позиции по настоящее время.

Наращение промышленной мощи Японии сопровождалось крупными качественными сдвигами в процессе воспроизводства. С точки зрения динамики роста, а также существа происходивших изменений в послевоенном развитии японской промышленности можно выделить ряд этапов.

Первый из них (этап восстановления) пришелся на первое послевоенное десятилетие. Хотя темпы роста промышленности в этот период были весьма высоки — к середине 1950-х годов объем производства примерно в два раза превысил довоенный уровень (1937 г.), — они были обеспечены не столько за счет создания новых производственных мощностей, сколько за счет ремонта уже существовавших и повышения степени загрузки производственного аппарата. В целом на этом этапе сохранялась довоенная структура производства, характеризовавшаяся значительной долей отраслей легкой промышленности, прежде всего текстильной.

С середины 1950-х годов японская экономика вступила в качественно новый этап развития, получивший название «период высоких темпов роста». Он продолжался до начала 1970-х годов и характеризовался чрезвычайно быстрыми темпами роста экономики, особенно промышленности. За 1957–1973 гг. валовой национальный продукт Японии увеличился в 6,5 раза, а объем промышленного производ-

ства — более чем в 10 раз. Наряду с интенсивным обновлением производственного аппарата в старых отраслях шло бурное строительство предприятий новых отраслей и производств. В результате к концу 1960-х годов в Японии была создана практически универсальная структура промышленности, включавшая как традиционные, так и самые современные отрасли и производства.

В начале 1970-х годов динамичное развитие японской промышленности было прервано глубоким и продолжительным кризисом, толчком к которому послужил энергетический кризис 1973–1974 гг., и она вступила в третий этап — этап умеренных темпов роста и масштабной перестройки в направлении создания структуры, отличающейся низкой энерго- и материалоемкостью и повышенной техно- и наукоемкостью. В целом эта задача была решена к концу 1980-х годов, и по своим количественным и качественным параметрам японская промышленность вышла на самые передовые рубежи в мире.

Однако со вступлением в 1990-е годы ситуация резко изменилась. В результате краха экономики «мыльного пузыря», сформировавшейся на протяжении второй половины 1980-х годов, страна оказалась ввергнута в глубокую депрессию, продолжавшуюся более 12 лет. При этом промышленность, служившая в прежние десятилетия «локомотивом» роста японской экономики, стала средоточием многих болезненных проблем, отягчавших общую экономическую ситуацию и затруднявших выход из депрессии. Таким образом, с начала 1990-х годов в развитии японской промышленности наступил четвертый этап, основной чертой которого стала глубокая депрессия.

В первой главе монографии рассматриваются три последних этапа как наиболее значимые и интересные с точки зрения экономического анализа.

Однако развитие японской промышленности после окончания Второй мировой войны представляет интерес не только с точки зрения анализа сдвигов в структуре производства или изменений в процессе воспроизводства, но и в плане изучения особенностей японской модели рыночной экономики. В 1950–1970-х годах промышленность являлась не только «локомотивом» экономического роста, но и сферой, где зародились и получили развитие некоторые элементы японской экономической системы, не вполне соответствующие принципам свободной конкуренции и открытого рынка. Так, несмотря на принятие анти-трестовского законодательства американского образца и осуществленный в 1946–1947 гг. роспуск финансово-промышленных групп *дзайбацу*, уже в первой половине 1950-х годов началось их фактическое воссоздание. В период высоких темпов роста окончательно оформились и *кэйрэцу* — устойчивые объединения крупных компаний с мел-

кими и средними предприятиями в рамках системы субподрядных работ, получившие широкое распространение в сборочных производствах машиностроительного комплекса, а также целом ряде других отраслей.

Помимо групп, или объединений, предприятий по типу *кигё сюдан* (так стали называть прежние *дзайбацу*) и *кэйрэцу*, в деятельности которых просматривались явные отклонения от принципов свободной конкуренции и открытого рынка, в первые послевоенные десятилетия стали складываться и другие элементы японской экономической системы, существенно отличавшие ее от западных моделей. Среди них можно назвать высокую степень регламентации хозяйственной жизни и контроля над экономической деятельностью со стороны государства, тесные взаимоотношения между бизнесом и бюрократией, государственный протекционизм в отношении определенных отраслей и производств, «социализацию» с помощью государства издержек и результатов экономического роста, существование «закрытого» рынка труда, связанного с системой «пожизненного найма» и т.д.

В 1970–1980-е годы, когда экономические позиции Японии в мире значительно упрочились, отмеченные черты японской экономической модели не только не стерлись, но даже стали более заметны. Причем именно в промышленности — самой крупной и динамичной сфере экономики — они проявились в наиболее очевидной форме.

Изучению особенностей японской экономической системы на примере процессов, происходивших во второй половине XX в. в промышленности, посвящены вторая и третья главы монографии. Во второй главе наряду с общей характеристикой структуры предпринимательства дается анализ горизонтальных (*кигё сюдан*) и вертикальных (*кэйрэцу*) объединений японских предприятий. Исследуются процессы их формирования, принципы организации и функционирования, направления происходящей в последние годы перестройки, а также влияние этих групп на функционирование механизма конкуренции и на рыночный механизм в целом.

В третьей главе анализируются особенности взаимоотношений между государством и бизнесом в Японии и отличительные черты японской модели участия государства в экономическом развитии. Кроме того, на примере промышленной политики и политики в отношении малого бизнеса подробно рассматриваются формы и методы воздействия государства на развитие промышленности.

Изучению различных аспектов японской промышленности и предпринимательства посвящено значительное число работ — как отечественных, так и зарубежных. Правда, большая часть работ российских японоведов вышла в 1960–1980-е годы.

Среди российских японоведов одним из первых данной проблематикой начал заниматься В.А. Власов. В трех его монографиях — «Обрабатывающая промышленность Японии» (1972 г.), «Научно-техническая революция в Японии: база, направления, последствия» (1975 г.) и «Японская промышленность: научно-технический прогресс и его последствия» (1978 г.) — наряду с детальным рассмотрением технико-экономических аспектов развития японской промышленности содержится анализ комплекса проблем, важных для понимания характера изменений в процессе воспроизводства.

Среди других работ, совпадающих с рассматриваемыми в настоящей книге вопросами или близких к ним по тематике, следует отметить ряд статей и разделов в коллективных монографиях, написанных Е.Л. Леонтьевой. В них автор анализирует направления и инструментарий промышленной политики, сдвиги в отраслевой структуре производства и специализацию японской промышленности на этапе высоких темпов роста, вопросы перестройки промышленности на этапе умеренных темпов роста, особенности организации и тенденции развития японских корпоративных групп.

В контексте анализа различных проблем экономики Японии к вопросам развития промышленности в той или иной степени обращались и другие российские японоведы. Целый ряд важных проблем, связанных с положением мелких и средних предприятий в первые послевоенные десятилетия, получил всестороннее освещение в работе В.Б. Рамзеса «Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии» (1965 г.). История развития и принципы организации японских финансово-промышленных групп были проанализированы в двух книгах М.В. Сутягиной — «Мицубиси» (1973 г.) и «Сумитомо» (1979 г.). В связи с анализом проблем воспроизводства в послевоенной Японии к процессам, происходившим в промышленности, обращались Е.А. Пигулевская («Обновление основного капитала японской промышленности и развитие послевоенного цикла», 1960 г.), Б.Н. Добровинский («Япония: проблемы эффективности экономики», 1975 г.), М.В. Баскакова («Япония: государство и накопление основного капитала», 1976 г.) а также авторы коллективной монографии «Воспроизводство общественного продукта в Японии» (1970 г., отв. ред. Я.А. Певзнер).

Ценный методологический материал по широкому кругу проблем государственного регулирования экономики, и в частности промышленности, содержится в книгах Я.А. Певзнера «Государство в экономике Японии» (1976 г.) и «Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости» (1978 г.), а также в ряде коллективных монографий, вышедших под его редакцией.

Наконец, проблемы, связанные с особенностями государственного управления в Японии, с позиций политологии рассмотрены в вышедшей в 2002 г. монографии Д.В. Стрельцова «Система государственного управления Японии в послевоенный период».

Среди работ японских и западных специалистов по вопросам промышленного развития (разумеется, из числа тех, которые оказались в поле зрения автора) можно выделить несколько направлений, различающихся между собой как по задачам, так и по подходам к исследованию.

Самую многочисленную группу составляют статьи и монографии японских авторов, анализирующих те или иные факты и явления, описывающих те или иные экономические закономерности в рамках эмпирического анализа. Ценность этих работ состоит в том, что многие из них основаны на материалах «полевых» исследований, проведенных самими авторами, и в качестве таковых являются источником ценной (а подчас и уникальной) информации. Сведения, почерпнутые из работ этого направления, составили основу информационной базы настоящего исследования.

Феноменально высокие темпы роста японской экономики, и прежде всего промышленности, в первые послевоенные десятилетия обусловили появление большого числа работ как японских, так и западных авторов, посвященных анализу экономической динамики с позиций теорий экономического роста. Среди наиболее крупных работ этого направления, использованных при написании предлагаемой читателю книги, следует отметить прежде всего монографию известного японского экономиста, почетного профессора университета Хитоцубаси Окава Кадзуси* «Структура японской экономики с исторической точки зрения» (1974 г.) и его совместную работу с американским экономистом Г. Розовски «Экономический рост Японии. Тенденция его ускорения в XX в.» (1973 г.).

В последующие годы в рамках этого направления широкое распространение в Японии получило построение разного рода факторных моделей на основе производственной функции Кобба–Дугласа, в которых в качестве третьего (помимо труда и капитала) самостоятельно фактора выступает научно-технический прогресс. В частности, подобные расчеты регулярно публикуются в различных правительственных изданиях («Белой книге по экономике», «Белой книге по науке и технике» и т.д.). С точки зрения экономического анализа результаты этих расчетов имеют несомненную ценность, так как позволяют уточ-

* Здесь и далее японские имена приводятся в соответствии с принятым в Японии порядком: сначала фамилия, а затем имя.

нить хронологические рамки качественно различных этапов экономического развития страны.

Наконец, третье направление — это работы японских и западных авторов, с позиций неоклассического синтеза (или «экономикс») исследующих широкий круг вопросов, связанных с особенностями организации и функционирования японской экономики, в частности промышленности.

Исходной посылкой всех работ данного направления является рассмотрение рыночной (капиталистической) системы как сочетания стихийных и управляемых процессов (или рыночных сил и регулирующей функции государства). С этой точки зрения сформировавшаяся во второй половине XX в. японская экономическая система представляет собой чрезвычайно интересный объект исследования, и неудивительно, что и на Западе, и в самой Японии появилось множество работ, анализирующих те или иные стороны или те или иные принципы ее функционирования.

Работы японских авторов по этим проблемам интересны прежде всего детальным знанием фактической стороны дела, а также попытками объяснить те или иные черты японской экономической системы влиянием социокультурных факторов. Среди них следует назвать в первую очередь монографии Окумура Хироси «Корпоративный капитализм в Японии» (1986 г.) и «Распад *кэйрэцу* и капитализм юридических лиц» (1991 г.), Киёнари Тадао «Мелкие и средние предприятия» (1985 г.) и «Современные *кэйрэцу*» (1992 г.), Хаяси Сюдзи «Культура и управление в Японии» (1988 г.), коллективную монографию Института японской культуры (Киото) «Что такое японская модель?» (1993 г.).

Что же касается работ западных авторов, то для большинства из них характерен анализ тех или иных сторон японской экономической системы с точки зрения степени их соответствия принципам рыночной экономики. Центральное место в исследованиях западных ученых занимают такие вопросы, как эффективность промышленной политики, роль бюрократии в экономическом развитии страны, особенности взаимоотношений между бизнесом и бюрократией, механизм принятия решений.

Нечего и говорить, что по мере нарастания экономической мощи Японии и усиления ее натиска на мировые рынки все более ужесточались и оценки японской экономической системы западными специалистами. В их работах все чаще звучал тезис о том, что после Второй мировой войны Япония создала экономическую систему, лишь отдаленно напоминающую рыночные хозяйства западного образца.

В 1990-е годы, отмеченные затянувшейся депрессией и безуспешными попытками правительства изменить ситуацию к лучшему, кри-

тика в адрес японской экономической системы еще более усилилась, в том числе и в самой Японии. Тезис о неэффективности бюрократического аппарата и проводимой им политики, об отставании процесса принятия решений от вызовов времени, о необходимости дерегулирования хозяйственной жизни страны и ослабления государственного контроля над экономикой стал общим местом в работах японских экономистов, выходявших в эти годы, и стимулировал разработку программы масштабных структурных реформ, начавших осуществляться с конца 1990-х годов.

Монографии и статьи российских, японских и западных специалистов помогли автору составить общее представление о проблематике работы, определить подходы и методологию исследования, а также выявить круг проблем, представляющих наибольший интерес с точки зрения экономического анализа.

В качестве информационной и статистической базы были использованы статистические справочники и информационно-аналитические ежегодники («Белые книги»), издаваемые правительственными организациями, информационно-аналитические материалы министерств и ведомств, обзоры частных банков и компаний, материалы японской периодической печати, а также сведения, почерпнутые автором из бесед с японскими учеными и специалистами.

Полное библиографическое описание использованных источников и литературы приводится в конце книги (в поглавных же примечаниях оно дается в сокращенном виде).

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Основные этапы развития промышленности во второй половине XX — начале XXI в.

1. Вторая половина 1950-х — начало 1970-х годов: формирование и кризис экстенсивной модели роста

Как известно, восстановительные процессы в японской экономике после окончания Второй мировой войны завершились примерно к середине 1950-х годов. К этому времени большинство промышленных предприятий были введены в строй и частично переоборудованы, объем промышленного производства превысил довоенный уровень более чем в два раза, а экспорт почти достиг уровня середины 1930-х годов. Если учесть масштабы потерь, понесенных японской промышленностью в ходе войны, то можно сделать вывод о том, что процессы восстановления шли довольно быстрыми темпами¹.

Этому способствовал ряд факторов, которые с известной долей условности можно разделить на три группы: экономические, институциональные, психологические.

Среди экономических факторов следует назвать прежде всего крупномасштабную экономическую помощь Японии со стороны США (в виде поставок продовольствия, удобрений, товаров первой необходимости, размещения военных заказов в период войны в Корею и т.д.), установление в апреле 1949 г. заниженного валютного курса (360 иен за 1 долл. США), способствовавшего расширению экспорта японской промышленной продукции, обилие на мировых рынках дешевого сырья и топлива, финансовую поддержку усилий частных предприятий по восстановлению экономики со стороны государства (в виде кредитов по линии Банка Японии и Банка развития и дотаций на покрытие разницы между себестоимостью продукции и официально устанавливаемыми ценами), наличие дешевой и хорошо образованной рабочей силы, значительную численность населения страны как предпосылку для формирования емкого внутреннего рынка, необходимого для налаживания эффективного массового производства.

Под институциональными факторами мы имеем в виду глубокие преобразования всех сторон жизни японского общества, которые

стали результатом проведения в первые послевоенные годы серии масштабных реформ в сфере экономики, политики, общественного устройства, права, образования и т.д. В сфере экономики их главными результатами стали беспрецедентное по своим масштабам перераспределение прав собственности на финансовые активы и землю, появление в городе и деревне огромного числа независимых производителей и предпринимателей, значительное снижение степени монополизации экономики. Все это в сочетании с демократизацией других сторон жизни общества расчистило путь для развития японской экономики на принципах свободной конкуренции и открытого рынка.

Наконец, что касается психологических факторов, то под ними мы имеем в виду перелом в общественном сознании, происшедший в первые послевоенные годы и создавший в стране атмосферу, благоприятствующую экономическому росту. Ощущение национальной катастрофы, охватившее японское общество по окончании войны, было усугублено осознанием того, насколько Япония отстала от западных стран, и прежде всего США, в техническом отношении. Сталкиваясь с теми или иными элементами американской материальной культуры, привнесенными в страну оккупационными войсками, японцы постоянно получали наглядные подтверждения своей отсталости и бедности. Однако довольно скоро эти настроения начали трансформироваться в осознание всей нацией новой исторической задачи — догнать западные страны по уровню экономического и технического развития. Широкий общественный консенсус в отношении этой новой исторической задачи стал мощным психологическим фактором, поддержавшим восстановление, а затем и быстрое экономическое развитие страны.

Хотя первое послевоенное десятилетие принято называть периодом восстановления, следует отметить, что уже на этом этапе в японской промышленности начали происходить важные качественные сдвиги, получившие значительное ускорение в последующие годы. Так, хотя рост промышленного производства происходил главным образом за счет ремонта оборудования и повышения степени загрузки производственного аппарата на созданных еще в довоенный период предприятиях, а в номенклатуре промышленной продукции преобладали традиционные изделия, уже на этом этапе ведущие японские фирмы стали проявлять интерес к зарубежным техническим новинкам и идеям. Так, еще в середине 1950-х годов ведущие электротехнические фирмы «Тосиба», «Мацусита дэнки», «Сони» и «Хитати» наладили производство таких новинок, как телевизоры, холодильники, стиральные машины, электропечи, миксеры и т.д.

С завершением к середине 1950-х годов восстановительных процессов стало очевидно, что дальнейшее развитие японской промышлен-

ленности невозможно без проведения ее коренной технической реконструкции. И со второй половины десятилетия в Японии началось интенсивное обновление основного капитала в старых отраслях (черной металлургии, нефтепереработке, электромашиностроении, судостроении, в текстильной и пищевой промышленности, химических производствах). Одновременно развернулось строительство предприятий новых отраслей и производств, таких, как радиоэлектроника, нефтехимия, производство пластмасс, синтетического каучука, синтетических волокон и т.д. Страна вступила в период быстрого экономического развития, продолжавшийся до начала 1970-х годов и характеризовавшийся беспрецедентно высокими темпами роста промышленности (около 16% в год). В результате постепенного «добирания» все новых и новых отраслей и производств уже к концу 1960-х годов Япония создала практически универсальную отраслевую структуру промышленности, в которой были представлены, по существу, все виды современных производств, включая и новейшие.

Основу развития промышленности составлял возрастающий из года в год спрос предприятий на машины, оборудование, строительные материалы и прочие инвестиционные товары. Темпы роста инвестиций в оборудование в этот период были чрезвычайно высоки и составили в среднем за 1955–1973 гг. около 16% в год. Правда, этот процесс был далеко не равномерным, и с точки зрения динамики и факторов, стимулировавших расширение спроса на оборудование, его можно разделить на следующие этапы: 1955–1960 гг., 1961–1965 гг., 1966–1971 гг.

Первый этап отличался наиболее высокими темпами роста инвестиций в оборудование — в среднем они составляли около 23% в год. Начавшийся с середины 1950-х годов инвестиционный бум был подготовлен инвестициями в обновление оборудования в черной металлургии, электроэнергетике, судостроении и угольной промышленности, осуществленными в первой половине десятилетия. Они привели к расширению капиталовложений в оборудование в смежных отраслях и на основе мультипликационного эффекта — к общему росту инвестиций в оборудование в промышленности.

Однако примерно с 1961 г. по мере сокращения технологического разрыва между Японией и странами Западной Европы и США темпы ввода новой техники в японской промышленности начали замедляться. И хотя рост инвестиций в оборудование на предприятиях, ранее не охваченных этим процессом, рационализация производства мелкими и средними фирмами, увеличение расходов на личное потребление, расширение спроса со стороны государства и быстрое наращивание экспорта продолжали поддерживать инвестиционный спрос, в целом

в первой половине 1960-х годов темпы роста инвестиций резко сократились — до 4,5% в год.

Но в 1966–1971 гг. темпы роста капиталовложений в оборудование в японской промышленности вновь оказались чрезвычайно высоки — на уровне 18% в год. На этом этапе толчком к раскручиванию инвестиционной спирали стали инвестиции крупных компаний, занятых в автомобилестроении, металлургии и химической промышленности, в трудосберегающую технику. Мультипликационный эффект этих инвестиций был поддержан такими факторами, как продолжавшийся рост спроса населения на товары длительного пользования (автомобили, цветные телевизоры, бытовую электротехнику), расширение жилищного строительства и высокие темпы роста экспорта².

Следует отметить, что, несмотря на огромный размах капитального строительства, особенностью инвестиционного процесса всего периода быстрых темпов экономического роста была чрезвычайно высокая доля инвестиций в активные элементы основного капитала при относительно небольшой доле инвестиций в пассивные элементы. В целом по обрабатывающей промышленности соотношение между ними составляло 70–75% : 25–30%. Причем по отраслям структура прироста основных фондов различалась незначительно: общей тенденцией их развития было постоянное техническое перевооружение, повышение «экономичности» использования производственных площадей за счет насыщения их новой, более производительной техникой³.

Такая структура инвестиций не только обеспечила высокие темпы роста японской промышленности (поскольку именно активные элементы основного капитала принимают непосредственное участие в создании стоимости), но и вывела Японию на передовые позиции в мире с точки зрения технического уровня производства. В начале 1970-х годов на машины и оборудование в возрасте до трех лет приходилось более половины стоимости основных фондов японской промышленности, страна обладала самым молодым среди развитых стран станочным парком (средний возраст станков составлял пять-восемь лет), а в целом ряде отраслей, прежде всего черной металлургии, нефтехимии и судостроении, по мощности и производительности оборудования Японии удалось обойти не только европейские страны, но и США⁴.

Переход ведущей роли в экономическом развитии к инвестиционному спросу привел к формированию со второй половины 1950-х годов специфического механизма роста, получившего название «инвестиции, вызывающие инвестиции», и основанного на высокой норме накопления и мультипликационном эффекте инвестиций в развитие новых производств и переоборудование старых.

Для функционирования механизма «инвестиции, вызывающие инвестиции», необходимо, чтобы постоянно существовал спрос на оборудование. Как было отмечено выше, в Японии этот механизм «работал» вплоть до начала 1970-х годов. Среди основополагающих условий, поддерживавших его функционирование, следует назвать возможность беспрепятственного заимствования Японией иностранной техники и технологии, высокую норму накопления и сбережений, политику государства, направленную на поощрение инвестирования, обилие относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, наличие удобных гаваней и свободных земельных участков, пригодных для промышленного строительства.

Функционирование механизма роста «инвестиции, вызывающие инвестиции», сопровождалось усилением концентрации инвестиций и, соответственно, производства в отраслях тяжелой промышленности, обслуживающих рынок инвестиционных товаров, т.е. прежде всего в отраслях металлургического и машиностроительного комплексов. Общим итогом сдвигов в отраслевой структуре японской промышленности в период 1960–1973 гг. явилось возрастание доли тяжелой промышленности — с 53,0 до 61,7% (в том числе отраслей машиностроительного комплекса — с 25,6 до 31,7%, металлургического комплекса — с 14,9 до 18,9%) и соответственно снижение доли легкой промышленности — с 47,0 до 38,3%⁵.

Увеличение в структуре промышленного производства удельного веса отраслей тяжелой промышленности сопровождалось важными изменениями в характере воспроизводства.

Уже к началу 1960-х годов отрасли тяжелой промышленности представляли собой систему структурно взаимосвязанных производств, которые в условиях функционирования механизма «инвестиции, вызывающие инвестиции», обладали способностью к относительно автономному развитию. По материалам межотраслевых балансов за 1960, 1965 и 1970 гг. видно, что основные и все возрастающие межотраслевые потоки в промышленности шли по следующим направлениям: металлургия — машиностроение; нефтеперерабатывающая промышленность — химическая промышленность; металлургия — производство стройматериалов — строительство⁶.

Иными словами, со второй половины 1950-х годов ведущая роль в экономическом обороте перешла к I подразделению, которое в характерных для периода высоких темпов роста условиях могло развиваться относительно независимо от движения потребительского спроса. Безусловно, эти изменения не могли отменить циклической формы движения производства: в 1958, 1962, 1965 и 1970–1971 гг. японская промышленность переживала спады, но они способствовали сглажи-

ванию циклических колебаний, поскольку позволили смягчить проблему реализации, упиравшуюся в несоответствие платежеспособного спроса населения возможностям производства.

Разумеется, такая автономность не могла существовать долгое время и, более того, модифицировав механизм цикла, она лишь способствовала накоплению структурных диспропорций. Как будет показано ниже, это со всей очевидностью подтвердил ход экономического развития Японии в 1970-е годы.

Еще одной особенностью промышленного развития периода высоких темпов роста стало формирование структуры производства, характеризующейся крайне высокой материало- и энергоемкостью.

Быстрое промышленное развитие с упором на опережающий рост отраслей тяжелой промышленности — основных потребителей сырья — сопровождалось непрерывным увеличением масштабов его потребления и импорта. Несмотря на значительные успехи в снижении материалоемкости промышленного производства (в 1970 г. удельная материалоемкость в обрабатывающей промышленности составляла 57,9% от уровня 1954 г.), темпы роста импорта промышленного сырья были чрезвычайно высоки. Так, за период с 1960 по 1970 г. общий объем импорта Японией промышленного сырья увеличился в 3,7 раза при среднегодовых темпах роста около 14%⁷.

К концу 1960-х годов японская экономика, и прежде всего промышленность, стала самой материалоемкой среди экономик развитых капиталистических стран. Как явствует из приводимых ниже данных, на пять из семи основных видов сырья, а также на сырье в целом Япония тратила больше всех развитых государств (1969 г., долл. на 1000 долл. ВВП)⁸:

Страна	Нефть	Медь	Свинец	Цинк	Никель	Алюминий	Сталь	Всего
США	18,9	2,7	0,3	0,4	0,5	2,2	15,6	40,6
Франция	14,6	3,6	0,4	0,5	0,9	1,5	16,0	37,5
Италия	24,0	4,2	0,5	0,6	0,8	1,8	24,1	56,0
ФРГ	20,9	6,4	0,8	0,6	0,9	2,6	27,9	60,1
Англия	22,9	7,3	0,5	0,9	0,9	2,5	23,8	58,5
Япония	24,0	7,0	0,4	1,2	1,5	2,9	38,0	75,9

Что касается высокого уровня энергоемкости японской промышленности, то он был связан со следующими ее чертами, также сформировавшимися в период высоких темпов роста.

Во-первых, структура промышленного производства Японии характеризовалась большим удельным весом отраслей по производству товаров промежуточного спроса, отличающихся наибольшей энергоемкостью. В 1970 г. в структуре промышленного производства на их

долю в Японии приходилось 18,0%, в то время как в США — 15,5%, в ФРГ — 16,8, в Великобритании — 15,1%⁹.

Во-вторых, по сравнению с другими развитыми странами Япония в значительно большей степени была ориентирована на импорт сырья в необработанном виде и осуществление полного цикла его переработки внутри страны, в то время как именно стадии первичной переработки отличаются наибольшей энергоемкостью. Так, в 1970 г. отношение импорта металлических руд в необработанном виде к импорту руд, прошедших первичную переработку, для Японии равнялось: по железной руде — 4,38, по рудам цветных металлов — 1,12. Для США аналогичные показатели составили соответственно 0,24 и 0,32, для ФРГ — 0,31 и 0,16, для Франции — 0,08 и 0,21, для Англии — 0,48 и 0,25, для Италии — 0,12 и 0,07¹⁰.

Такое положение было связано прежде всего с относительной неразвитостью экспорта японского частного капитала в этот период, а в более широком плане — с незрелостью участия Японии в международном разделении труда. Ввиду нехватки средств для инвестирования в условиях бурного промышленного развития японские компании избегали вложений за рубежом в капиталоемкие производства, какими являются стадии первичной переработки сырья, ориентируясь главным образом на инвестиции в добывающую промышленность.

Разумеется, и в те годы Япония прилагала немало усилий для снижения энергоемкости промышленного производства (за счет внедрения технологий эффективного использования отработанного тепла, экономии энергии на масштабах производства, освоения прогрессивных технологических процессов). О ее успехах в этом направлении можно судить по следующим цифрам: при том, что в целом по экономике удельная энергоемкость за период 1960–1973 гг. возросла на 36,0%, в обрабатывающей промышленности она снизилась на 12,6%¹¹.

Однако, несмотря на эти успехи, в силу отмеченных выше особенностей в конце 1960-х — начале 1970-х годов японская промышленность отличалась наивысшими среди развитых стран показателями энергоемкости. Например, в 1970 г. в Японии доля обрабатывающей промышленности в общем потреблении энергии народным хозяйством составляла 57,5%, в то время как в США — 31,1%, в ФРГ — 41,4, во Франции — 42,1, в Англии — 38,8, в Италии — 48,4%¹².

Особо следует подчеркнуть тот факт, что в период высоких темпов роста резко возросла зависимость японской промышленности от нефти как источника энергии — за счет сдвига в балансе первичных источников энергии от каменного угля и воды к нефти. Так, если общая энергоемкость промышленного производства за период 1960–1973 гг. снизилась почти на 13%, то его нефтеемкость возросла почти вдвое¹³.

Как показали дальнейшие события, именно вследствие этого японская промышленность оказалась крайне уязвима в условиях «нефтяных шоков» 1970-х годов.

Наконец, еще одной особенностью промышленного развития периода высоких темпов роста стало значительное повышение трудоемкости промышленного производства.

Как отмечалось выше, одним из важнейших условий быстрого роста в этот период было наличие относительно дешевой и квалифицированной рабочей силы, и японские компании стремились в максимальной степени использовать связанные с этим конкурентные преимущества. За 1955–1973 гг. численность наемных работников в промышленности возросла с 5,630 млн. до 12,030 млн. человек, или на 114%, хотя темпы ее увеличения к концу периода заметно снизились. Так, если в 1955–1960 гг. численность наемных работников увеличилась на 41,9%, в 1960–1965 гг. — на 24,3, в 1965–1970 гг. — на 15,2%, то в 1970–1973 гг. — лишь на 5,2%¹⁴.

Увеличение занятости в промышленности сопровождалось заметным ростом заработной платы промышленных рабочих, что являлось решающим условием обеспечения перелива рабочей силы из первичных отраслей во вторичные. За 1955–1973 гг. номинальная среднемесячная заработная плата в промышленности поднялась с 16,7 тыс. до 116,3 тыс. иен, или почти в 7 раз при среднегодовых темпах роста 11,4%.

Особенно быстро заработная плата промышленных рабочих возрасла в 1965–1973 гг., когда резервы рабочей силы в первичных отраслях оказались практически исчерпаны, и промышленные предприятия начали испытывать нехватку рабочих рук: в эти годы среднегодовые темпы ее роста составляли более 15%¹⁵.

В результате с начала 1960-х годов в японской промышленности стало наблюдаться довольно быстрое повышение удельных затрат на рабочую силу. Так, только за 1965–1973 гг. эти затраты (рассчитанные как частное от деления годового фонда заработной платы на объем произведенного конечного продукта) увеличились с 0,366 до 0,445, или на 21,6%¹⁶.

Дополнительными факторами, способствовавшими повышению трудоемкости промышленного производства в период высоких темпов роста, явились также консервация так называемой двойственной структуры японской экономики и сохранение в структуре производства относительно высокой доли трудоемких производств легкой промышленности.

Вопрос о двойственной структуре экономики, т.е. о параллельном существовании крупных, технически передовых предприятий и ог-

ромного слоя мелких и средних фирм, значительно уступающих им с точки зрения технического уровня производства и уровня организации труда, будет рассмотрен во второй главе монографии в разделе «Общая характеристика предпринимательской структуры», поэтому здесь мы отметим лишь следующее. Двойственная структура экономики способствовала увеличению не только прямых затрат труда в японской промышленности (из-за значительно более низкого уровня производительности труда на мелких и средних предприятиях), но и косвенных, возникающих в сопряженных отраслях (в торговле, на транспорте и т.д.). В результате высокая эффективность передовых отраслей японской промышленности занижалась из-за низкой эффективности косвенно связанных с ними отраслей. Так, например, сопоставляя по материалам межотраслевых балансов за 1970 г. прямые и полные затраты труда в промышленности Японии и ФРГ, известный японский экономист Одзаки Ивао пришел к выводу, что за исключением черной металлургии и металлообработки во всех отраслях тяжелой промышленности Японии трудоемкость была выше, чем в ФРГ. При этом та часть трудоемкости, которая порождалась непосредственными трудовыми затратами, была в Японии ниже, чем в ФРГ, а та часть, которая порождалась косвенными затратами в сопряженных производствах, — напротив, значительно выше¹⁷.

Что же касается сохранения в структуре производства относительно высокой доли трудоемких производств легкой промышленности, то, так же как и высокий уровень материало- и энергоемкости японской промышленности, она являлась одним из следствий незрелости участия Японии в международном разделении труда в этот период. Так, если в начале 1970-х годов Западная Европа за счет импорта (в основном из развивающихся стран) удовлетворяла почти половину внутреннего спроса на трудоемкие изделия легкой промышленности, то Япония — лишь 6%, а львиная доля обеспечивалась за счет собственного производства¹⁸.

Трудоемкие изделия легкой промышленности (вместе с продукцией машиностроения) составляли основу японского экспорта в период высоких темпов роста, и хотя к концу периода их доля заметно снизилась (с 52,7% в 1960 г. до 33,1% в 1970 г.), для развитой страны это был весьма высокий показатель¹⁹.

Суммируя изложенное выше, можно сделать однозначный вывод о том, что во второй половине 1950-х — начале 1970-х годов японская промышленность развивалась по пути использования преимущественно экстенсивных факторов роста, т.е. за счет непрерывного наращивания масштабов вовлечения в производство всех видов ресурсов (сырья, энергии, капитала, рабочей силы, земли, воды и т.д.).

В течение этого периода Япония смогла решить основные задачи, стоявшие перед ней в первые послевоенные десятилетия, такие, как ликвидация отставания от ведущих стран по уровню промышленного развития, изменение структуры производства и экспорта в пользу отраслей тяжелой промышленности, достижение положительного сальдо платежного баланса, обеспечение занятости и значительное повышение уровня жизни населения.

Однако наряду с этим возник целый ряд крупных проблем, ставивших пределы развитию промышленности по пути использования преимущественно экстенсивных факторов роста. Среди них следует назвать прежде всего загрязнение в огромных масштабах окружающей среды отходами гипертрофированно развитого комплекса материалопроизводящих отраслей, нехватку воды и земли для нового промышленного строительства в районах Тихоокеанского индустриального пояса, крайне неравномерное размещение производства на территории страны, образование дефицита рабочей силы (особенно молодых возрастов), значительный разрыв между уровнем развития промышленности, с одной стороны, и смежными с ней отраслями (инфраструктурой, торговлей, транспортом) — с другой, перенакопление основного капитала в ряде отраслей.

При этом следует еще раз подчеркнуть, что масштабность и острота проблем, накопившихся в ходе промышленного развития периода высоких темпов роста, были связаны с функционированием механизма «инвестиции, вызывающие инвестиции», который, модифицировав цикл и практически исключив из него фазу кризиса, тем самым исключил и возможность периодического разрешения накапливающихся в ходе воспроизводства противоречий и смягчения диспропорций.

К концу 1960-х годов названные выше проблемы достигли такой степени остроты, что стало совершенно очевидно, что прежний тип промышленного развития нуждается в срочной и существенной корректировке. Разработка новой стратегии развития японской промышленности была поручена специальной группе экспертов Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП), и вскоре, в мае 1971 г., был опубликован первый доклад этой группы. В качестве основного направления перестройки структуры японской промышленности выдвигалось преимущественное развитие так называемых интеллектуалоемких отраслей, требующих применения передовой технологии, больших затрат квалифицированного труда и значительных расходов на НИОКР, и снижение доли трудоемких и материалоемких производств. Сразу после опубликования доклада в стране начались жаркие дискуссии по вопросу о конкретных направлениях и методах перестройки промышленной структуры²⁰.

Между тем уже во второй половине 1970 г. экономическая ситуация в стране существенно ухудшилась. Наступил очередной циклический спад, связанный с нарушением равновесия между спросом и предложением, а его непосредственной причиной явилось то, что начали давать товарную отдачу огромные инвестиции, осуществленные в 1967–1968 гг.²¹. До конца 1971 г. в промышленном производстве наблюдался застой, резко возросли размеры запасов по отношению к отгрузкам. Хотя глубина падения производства была незначительной (немногим более 1%), инвестиции в оборудование отреагировали на ухудшение конъюнктуры весьма резко — после роста в 1970 г. на 19,9% и в 1971 г. на 2,0%, в 1972 г. впервые за весь период быстрого роста произошло значительное сокращение их объема — на 12,0%²².

Однако степень трудностей, переживаемых в эти годы японской промышленностью, была весьма неодинаковой в различных отраслях и даже в отдельных подотраслях одной и той же отрасли. Так, депрессия 1970–1971 гг. практически не затронула текстильную, фармацевтическую промышленность, общее машиностроение и судостроение, но существенно повлияла на целлюлозно-бумажную и химическую промышленность, черную и цветную металлургию, автомобилестроение.

Начавшееся с 1972 г. оживление конъюнктуры было недолгим: разразившийся осенью 1973 г. энергетический кризис не только прервал новый виток наращивания инвестиций и производства, но и подвел окончательную черту под сложившимся в период высоких темпов роста преимущественно экстенсивным типом развития японской промышленности. Приведя к резкому изменению стоимостных пропорций сырье — капитал — труд — продукт, энергетический кризис 1973–1974 гг., по существу, подорвал основы прежнего механизма роста, поскольку сделал экономически невыгодной опору на прежние экстенсивные факторы. Достаточно сказать, что в течение 1974 г. цены на нефть на мировых рынках поднялись в 4 раза, цены на энергию внутри страны — в 2 раза, а номинальная заработная плата японских рабочих за 1974–1975 гг. возросла почти на 40% по сравнению с уровнем 1973 г.²³

Энергетический кризис, приведший к резкому ухудшению общих условий воспроизводства, спровоцировал развертывание с начала 1974 г. глубокого и продолжительного кризиса в японской экономике. С ноября 1973 г. прекратился рост промышленного производства, а с марта 1974 г. началось его почти непрерывное понижение, продолжавшееся по март 1975 г. Затем кризис перешел в депрессию, которая лишь в начале 1976 г. сменилась оживлением.

По своим масштабам, глубине и продолжительности кризис 1974–1975 гг. не имел прецедента за весь период послевоенного экономиче-

ского развития Японии. Уровень промышленного производства в период самой низкой точки падения (январь–март 1975 г.) составил лишь 80,3% максимального предкризисного уровня, тогда как, например, в период спада 1965 г. — 99%, а спада 1970–1971 гг. — 98,8%.

Характерно, что по глубине падения производства и его продолжительности японская экономика оказалась в наиболее тяжелом положении среди развитых стран. Если в США максимальный предкризисный уровень промышленного производства был восстановлен через три квартала, во Франции — через четыре, а в ФРГ — через пять кварталов, то в Японии он не был достигнут даже через девять кварталов²⁴.

Кризис 1974–1975 гг. способствовал выявлению резких диспропорций, накопившихся в ходе предшествовавшего почти 20-летнего периода быстрого роста. В свою очередь, сами эти диспропорции усугубляли течение кризиса и осложняли выход из него. В этой связи весьма показательны данные табл. 1, отражающие существенные различия в степени воздействия кризиса на положение отдельных отраслей.

Как видно из таблицы, в наиболее тяжелом положении в период кризиса оказались материалоемкие отрасли — черная и цветная металлургия, химическая промышленность, строительно-керамическая, целлюлозно-бумажная, а также текстильная промышленность. По трем основным показателям, которые были избраны в качестве характеристики положения отрасли — падение нормы прибыли, рост индекса запасов к отгрузкам, снижение коэффициента загрузки оборудования — положение этой группы отраслей было значительно хуже, чем, например, отраслей машиностроительного комплекса.

О существенных различиях в степени воздействия кризиса на положение отдельных отраслей позволяют также судить исчисленные по данным табл. 1 коэффициенты вариации. Наиболее высокий коэффициент вариации показало падение нормы прибыли на капитал: для 1974 г. — 27,5%, для 1975 г. — 46,03%. Для роста индекса запасов к отгрузкам коэффициент вариации составил соответственно 16,3 и 31,3%, а для снижения коэффициента загрузки оборудования — 2,6 и 8,1%²⁵.

По-видимому, именно первый из этих показателей — падение нормы прибыли на капитал — наиболее точно характеризует различия в положении отдельных отраслей в период кризиса, поскольку, как известно, при капитализме прибыль выступает и в качестве основного стимула развития производства, и в качестве главного показателя, характеризующего экономическое положение предприятия. Вместе с тем наглядно характеризует ситуацию и рост индекса запасов к отгрузкам, отражающий различную степень трудностей в реализации продукции,

которые испытывали в период кризиса отрасли обрабатывающей промышленности.

Таблица 1

Воздействие кризиса 1974–1975 гг.
на обрабатывающую промышленность
(1973 г. = 100)*

Отрасль	Норма прибыли на капитал		Индекс запасов к отгрузкам		Коэффициент загрузки оборудования	
	1974 г.	1975 г.	1974 г.	1975 г.	1974 г.	1975 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	81,4	44,1	1,38	1,56	90,9	80,7
Пищевая	99,0	71,0	1,07	1,05
Текстильная	26,4	16,0	1,59	1,54	89,3	82,3
Деревообрабатывающая	1,65	1,82
Целлюлозно-бумажная	82,2	36,4	1,84	2,22	91,2	77,5
Кожевенно-обувная
Резинотехническая	86,9	82,0
Химическая	87,7	43,9	1,40	1,73	94,0	75,9
Нефте- и углепереработка	1,22	1,12
Строительно-керамическая	89,2	38,7	1,39	1,68	87,4	74,6
Черная металлургия	88,4	24,1	1,06	1,49	91,8	77,6
Цветная металлургия	69,8	10,4	1,75	3,26	87,7	65,7
Металлообработка	87,6	38,9	1,42	1,61	90,0	68,1
Общее машиностроение	114,1	55,7
Электромашиностроение	73,5	46,1	1,60	1,77	82,4	86,1
Транспортное машиностроение	73,2	69,0
Точное машиностроение	122,9	75,0
Прочие отрасли	1,51	1,62

* Составлено по: Кэйдзай токэй нэмпо. 1980, с. 253–254; Дзайсэй кинью токэй гэп-по. 1978, № 11, с. 26–28.

Разумеется, любой кризис в неодинаковой степени затрагивает различные отрасли, но очевидно также, что в период кризиса 1974–1975 гг. различия между отраслями были весьма велики. Это позволяет говорить о том, что кризис 1974–1975 гг. соединил в себе черты как циклического, так и структурного кризисов, что и предопределило его особую глубину и продолжительность.

В целом можно выделить три основные черты структурных диспропорций, выявившихся в годы кризиса.

Во-первых, в условиях падения объемов производства и инвестиционного спроса группа отраслей тяжелой промышленности в целом

оказалась в более сложном положении, чем группа отраслей легкой промышленности.

Во-вторых, в результате четырехкратного роста цен на нефть и двукратного роста цен на энергию среди отраслей тяжелой промышленности в наибольшей степени пострадали материалоемкие и энергоемкие производства — черная и цветная металлургия, химическая промышленность, нефте- и углепереработка, строительно-керамическая промышленность.

В-третьих, в группе отраслей легкой промышленности в наиболее тяжелом положении оказались отрасли и производства, с начала 1970-х годов испытывавшие возрастающую конкуренцию со стороны развивающихся стран — текстильная, кожевенная и ряд производств целлюлозно-бумажной промышленности (на положении последних сказался также рост цен на энергию).

В период кризиса 1974–1975 гг. не только произошел слом сложившегося на протяжении высоких темпов роста типа развития японской промышленности, но и началось ее приспособление к новым условиям развития, формирование новой модели роста. Так, уже в период кризиса наметились направления перестройки структуры промышленного производства в сторону снижения его энерго- и материалоемкости. Например, доля черной и цветной металлургии в структуре конечного продукта понизилась с 11,4% в 1973 г. до 11,0% в 1975 г., доля металлообработки — соответственно с 8,1 до 5,6%, строительно-керамической промышленности — с 5,2 до 4,2%, а доля машиностроения, напротив, возросла с 32,7 до 34,1% (в ценах 1975 г.)²⁶.

Таким образом, резкое обострение к концу 1960-х годов ряда проблем, явившихся результатом структурных перекосов периода высоких темпов роста, поставило на повестку дня вопрос о перестройке японской промышленности и ее переходе к новой модели развития, а энергетический кризис 1973–1974 гг., положивший конец периоду беспрепятственного импорта Японией сырья и топлива по низким ценам, придавал этим процессам существенное ускорение. Он изменил также и сам подход к проблемам перестройки японской промышленности: если до энергетического кризиса в программах перестройки о низкой энерго- и материалоемкости упоминалось лишь как о дополнительной характеристике структуры интеллектуалоемкого типа, то начиная с 1974 г. создание структуры с низкой энерго- и материалоемкостью провозглашается основным долгосрочным направлением развития промышленности.

2. Вторая половина 1970-х — 1980-е годы: структурная перестройка и переход к новой модели роста

Почти три года понадобилось японской промышленности для того, чтобы «переварить» последствия энергетического кризиса 1973–1974 гг. И хотя в ходе последовавшего за ним экономического кризиса 1974–1975 гг. структурные диспропорции, накопившиеся в период высоких темпов роста, были несколько смягчены, в стадию оживления, начавшуюся с 1976 г., она вошла с грузом так называемых структурно больных отраслей. В основном в эту группу входили отрасли с высокой энерго- и материалоемкостью, в том числе черная и цветная металлургия, химия и нефтехимия, целлюлозно-бумажная промышленность, ряд трудоемких производств легкой промышленности, а также судостроение (пострадавшее в результате резкого сокращения мирового спроса на крупнотоннажные танкеры).

Объем производства в этих отраслях, достигший пика в 1973 г., продолжал снижаться и после кризиса и в 1978 г. находился на уровне 1970 г. (в остальных отраслях он превысил этот уровень примерно на 40%). Коэффициент загрузки оборудования с 1974 г. практически не повышался и составил в 1978 г. менее 70% (в остальных отраслях он достиг 94%). Наконец, численность занятых в этой группе отраслей сократилась на 15%, что в два раза превысило средний показатель по другим отраслям²⁷.

Неудивительно поэтому, что главным направлением развития японской промышленности во второй половине 1970-х — 1980-х годах стало урегулирование положения дел в структурно больных отраслях. Параллельно с этим происходило ускоренное развитие отраслей и производств с высокой степенью наукоемкости и высокой долей добавленной стоимости, а также интенсивное обновление производственного аппарата во всех отраслях в целях энерго-, материал- и трудосбережения и повышения наукоемкости производства.

Остановимся подробнее на каждом из этих направлений.

Поскольку, как отмечалось выше, и после выхода экономики из кризиса положение в большинстве структурно больных отраслей продолжало оставаться тяжелым, с целью недопущения массовых банкротств предприятий и социальных потрясений к урегулированию положения дел в них приступило Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП). Подробно вопрос о механизме урегулирования будет рассмотрен в третьей главе в разделе «Промышленная политика», поэтому здесь мы ограничимся изложением лишь фактической стороны дела.

Совместными усилиями МВТП и отраслевых ассоциаций предпринимателей была разработана широкомасштабная программа скрапирования (демонтажа с последующей переплавкой) мощностей в структурно больных отраслях. Эта программа начала осуществляться сразу после принятия в 1978 г. Чрезвычайного закона по стабилизации отраслей структурного кризиса. Закон был рассчитан на пять лет, устанавливал объемы скрапирования мощностей по отраслям и производствам и определял механизм его осуществления.

Хотя к моменту окончания срока действия Чрезвычайного закона в большинстве структурно больных отраслей программы скрапирования были в основном выполнены, ни одна из рассматриваемых отраслей не смогла полностью решить свои проблемы. Ситуацию существенно осложнило новое трехкратное повышение цен на нефть в 1979–1980 гг. (второй «нефтяной шок»). В начале 1980-х годов стало очевидно, что помимо прежних целый ряд новых производств, включая химические и нефтехимические, нуждается в специальных мерах регулирования. В результате в мае 1983 г. появился преемник первого Чрезвычайного закона — Закон о чрезвычайных мерах по перестройке промышленной структуры, который также был рассчитан на пять лет и по задачам и методам практически не отличался от предыдущего.

Масштабы скрапирования мощностей, осуществленного в рамках этих двух программ, не имели прецедента в послевоенной истории Японии. Причем скрапированию подлежало оборудование, по своим техническим характеристикам являвшееся одним из наиболее передовых в мире. Общее представление о масштабах и сроках осуществления скрапирования дает табл. 2.

Как видно из приведенных в этой таблице данных, среди энерго- и материалоемких производств наиболее масштабное скрапирование мощностей было осуществлено в алюминиевой промышленности, производстве этилена и химических удобрений. Особо тяжелое положение этих отраслей было связано со значительным снижением конкурентоспособности их продукции на внутреннем и внешнем рынках из-за различий в организации технологического процесса между японскими компаниями и их зарубежными конкурентами: в то время как первые использовали в качестве исходных нефтяное сырье и топливо, вторые — ненефтяное. Так, к концу 1970-х годов японский алюминий, для выплавки которого использовалась в основном энергия ТЭС, работающих на нефти, оказался почти в 1,5 раза дороже американского и канадского, при производстве которого использовалась более дешевая энергия ГЭС. Производство важнейшего нефтехимического продукта — этилена — обходилось в Японии в 1,5 раза дороже, чем в США, где его получали в основном из природного газа. В еще большей сте-

пени утратила свою конкурентоспособность японская промышленность химических удобрений. В Японии, где исходным сырьем служила нефть, издержки производства аммиака, например, были в 2,5 раза выше, чем в США, и в 2 раза выше, чем в Нидерландах, использовавших в качестве исходного сырья природный газ. Производство мочевины обходилось в Японии соответственно в 2 и 1,6 раза дороже²⁸.

Таблица 2

Программы скрапирования мощностей
в обрабатывающей промышленности*

Производство	1978- 1983 гг.		1983- 1988 гг.	
	Объем скрапирования, тыс. т	Доля в общем объеме мощностей, %	Объем скрапирования, тыс. т	Доля в общем объеме мощностей, %
Электростали	2850	14,0	3800	14,0
Алюминия	530	32,0	930**	57,0
Синтетических волокон				
нейлона	73,4	20,0	---	---
полиакрилонитрила	84,9	17,0	---	---
полиэстера	44,9	13,0	---	---
вискозы	—	—	44,7	15,0
Судов (доки для строительства судов водоизмещением более 5000 т)	3400	35,0	—	—
Химических удобрений				
аммиака	1190	26,0	650	20,0
мочевины	1790	45,0	830	36,0
Фосфорной кислоты				
сухой процесс	190	20,0	130	17,0
мокрый процесс	—	—	240	32,0
Синтетических удобрений	—	—	810	13,0
Хлопчатобумажной пряжи	67,1	56,0	---	---
Шерстяной пряжи	18,3	10,0	---	---
Ферросилиция	10,2	21,0	50	14,0
Картона	1150	15,0	---	---
Бумаги	—	—	950	11,0
Этилена	—	—	2290	36,0
Полиолефинов	—	—	900	22,0
Винилоксидных смол	—	—	490	24,0
Окси этилена	—	—	201	27,0
Винилоксидных труб	—	—	116	18,0
Сахара	—	—	1000	26,0

* Uekusa M. Industrial Organization: from the 70s to the Present, table 6.

** Включая 530 тыс. т, подлежащих скрапированию по первой программе.

Наряду со скрапированием мощностей оба закона санкционировали слияние фирм, создание антидепресссионных картелей и проведение ряда других мероприятий, направленных на оздоровление структурно больных отраслей.

Начавшееся с конца 1985 г. повышение курса иены, нанесшее серьезный удар по конкурентоспособности японского экспорта, вынудило деловые круги ряда отраслей принять дополнительные программы скрапирования. Так, в 1987 г. еще на 20% были сокращены мощности судостроительной промышленности, а в течение 1986–1988 гг. были дополнительно скрапированы 20% мощностей по перегонке нефти.

Тем не менее проблемы, связанные с наличием избыточных мощностей, продолжали существовать в ряде отраслей и производств, в том числе и таких крупных, как черная металлургия и судостроение. Поэтому в 1987 г. был принят еще один закон — Закон о содействии перестройке, который отличался от предыдущих тем, что в нем в качестве объектов регулирования были обозначены не отрасли, а определенные виды и даже стадии производства. Например, в черной металлургии предусматривалось в течение 1988–1990 гг. уменьшить количество домен с 39 до 27, а также провести крупную техническую реконструкцию на ряде комбинатов (на заводах по выпуску толстой листовой стали и стальных труб и в прокатном производстве)²⁹.

Правда, начавшийся с середины 1987 г. экономический подъем, продолжавшийся до марта 1991 г., внес некоторые коррективы в выполнение программ скрапирования мощностей. Так, в черной металлургии из-за высокого спроса на сталь были отсрочены демонтаж нескольких домен и остановка некоторых производств. А нефтехимические компании в условиях значительного роста спроса на продукцию отрасли даже осуществили расконсервацию ранее остановленных мощностей (объемом около 700 тыс. т этилена в год) и на время отложили их скрапирование³⁰.

Однако в целом к концу 1980-х годов проблемы структурно больных отраслей были урегулированы, и положение в них значительно улучшилось.

Как отмечалось выше, параллельно со свертыванием структурно больных отраслей на протяжении второй половины 1970-х — 1980-х годов происходило ускоренное развитие наукоемких высокотехнологичных производств. Согласно общепринятому определению, к ним относятся те виды производств, в которых затраты на НИОКР составляют не менее 10% добавленной стоимости или где затраты на оплату труда ученых и инженерно-технического персонала превышают 10% общих расходов на рабочую силу³¹. В эту группу входят: производство интегральных схем и электронно-вычислительной техники, промыш-

ленных роботов, автоматических линий, станков с числовым программным управлением (ЧПУ), оборудования атомных электростанций, авиакосмическая промышленность, производство продукции особо чистой керамики, фармацевтика, биотехнология, производство телекоммуникационной техники и т.д.

Темпы роста этих производств были чрезвычайно высоки, и к концу 1980-х годов объем выпуска наукоемкой продукции в Японии увеличился в десятки раз по сравнению с серединой предыдущего десятилетия. Так, за 1975–1990 гг. производство станков с ЧПУ возросло более чем в 13 раз, и к концу периода на их долю приходилось уже около $\frac{2}{3}$ в общем объеме выпуска и экспорта металлообрабатывающих станков. Производство промышленных роботов за то же время увеличилось более чем в 40 раз и достигло почти 80 тыс. единиц, выпуск интегральных схем возрос почти в 20 раз, а производство продукции фармацевтики — почти в 10 раз³².

Наряду с высокотехнологичными, наукоемкими производствами после кризиса 1974–1975 гг. довольно быстрыми и устойчивыми темпами развивались машиностроительные производства с высокой долей добавленной стоимости: промышленная и бытовая электроника, автомобилестроение, точное машиностроение. Так, за 1973–1990 гг. выпуск автомобилей возрос в 2,5 раза, цветных телевизоров — почти в 2 раза, микроволновых печей — в 10 раз, а видеомагнитофонов — в 6 раз³³. При этом технические характеристики и уровень наукоемкости продукции этих производств настолько повысились, что они стали вплотную примыкать к группе высокотехнологичных.

В результате резких различий в динамике развития отдельных отраслей после энергетического кризиса 1973–1974 гг. в отраслевой структуре японской обрабатывающей промышленности произошли значительные изменения. Общее представление о направлениях этих изменений дает табл. 3.

Во-первых, в структуре производства значительно повысилась доля машиностроительных отраслей (прежде всего электромашиностроения) — с 33,4% в 1973 г. до 38,2% в 1989 г.

Во-вторых, сократился удельный вес энерго- и материалоемких отраслей: доля отраслей сырьевого типа снизилась с 42,7% в 1973 г. до 37,0% в 1989 г., в то время как доля отраслей обрабатывающего типа поднялась соответственно с 57,3 до 63,0%.

В-третьих, существенно уменьшилась доля отраслей металлургического комплекса — с 18,5% в 1973 г. до 13,5% в 1989 г.

Даже по этим самым общим цифрам видно, что после кризисов середины 1970-х годов отраслевая структура обрабатывающей промышленности изменилась в пользу отраслей с более нейтральной к росту

цен на сырье и энергию структурой издержек производства. Иными словами, в условиях резкого роста цен на сырье и энергию сдвиги в отраслевой структуре японской промышленности выступили как фактор, сдерживающий повышение энерго- и материалоемкости конечного продукта, и следовательно, как фактор интенсификации экономики.

Таблица 3

Изменение отраслевой структуры обрабатывающей промышленности*, %

Отрасль	1960 г.	1965 г.	1973 г.	1983 г.	1989 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Пищевая	12,2	11,4	9,2	10,8	11,3
Текстильная	11,1	7,2	5,2	4,1	2,3
Целлюлозно-бумажная	3,9	2,8	2,7	2,6	2,9
Химическая	9,1	10,3	7,6	7,0	8,6
Нефте- и углепереработка	–	4,3	5,9	3,3	3,8
Строительно-керамическая	3,4	4,6	4,6	3,9	3,9
Черная и цветная металлургия	11,1	9,1	12,1	12,1	8,1
Металлообработка	3,8	5,1	6,4	5,0	5,4
Общее машиностроение	7,7	8,5	9,2	9,3	11,9
Электромашиностроение	8,7	8,0	10,6	12,1	14,7
Транспортное машиностроение	9,2	8,9	11,8	13,3	10,0
Точное машиностроение	–	1,6	1,8	2,0	1,6
Прочие отрасли	19,8	18,2	12,9	14,5	15,6

* Составлено по: Кэйдзай ёран. 1971, с. 196–197; Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо. 1981, с. 294–313; Кэйдзай токэй нэнкан. 1991, с. 563.

Что же касается воздействия структурных сдвигов на изменение двух других частных показателей эффективности — капиталоемкости и трудоемкости конечного продукта, — то здесь ситуация была не столь однозначна, и для того чтобы можно было более точно судить о характере этого процесса, мы воспользуемся результатами приводимых ниже расчетов, предварив их некоторыми замечаниями.

Методика расчетов основана на следующей посылке. Общеизвестно, что различные сферы и отрасли экономики существенно отличаются друг от друга по уровню потребления сырья и материалов, капитала и труда на производство единицы продукции. В процессе экономического развития показатели, характеризующие отраслевые уровни потребления производственных ресурсов на единицу продукции, меняются, определяя тем самым и изменения в общехозяйственных по-

казателях эффективности использования ресурсов. Однако на движение последних оказывают влияние не только изменения отраслевых удельных расходов ресурсов, но и сдвиги в отраслевой структуре производства.

Расчет вклада сдвигов в отраслевой структуре в изменение капиталоемкости и трудоемкости конечного продукта промышленности производился нами по методике, аналогичной методике расчетов вклада структурных сдвигов в рост производительности труда, предложенной авторами книги «Воспроизводство конечного общественного продукта США» (1966 г.). Вклад структурных сдвигов определялся по формуле:

$$B = \frac{(P_0 - P_1) - (P_0 - P_2)}{(P_0 - P_1)}$$

где:

B — вклад структурных сдвигов,

P_0 — уровень ресурсоемкости (т.е. капиталоемкости или трудоемкости) конечного продукта в базисном году периода,

P_1 — уровень ресурсоемкости в последнем году периода,

P_2 — уровень ресурсоемкости в последнем году, каким он был бы, если бы отраслевая структура производства базисного года не изменилась, а изменились бы лишь отраслевые уровни ресурсоемкости.

При расчете отраслевых уровней капиталоемкости использовались данные о затратах потребленного капитала, поскольку в издержках производства, которые соотносятся с конечным продуктом, учитывается именно стоимость потребленного капитала, выражаемая величиной амортизационных отчислений. Что же касается показателей трудоемкости, то они рассчитывались как частное от деления годового фонда заработной платы на объем конечного продукта.

Из-за отсутствия необходимых данных расчеты производились в текущих ценах. Хотя такие расчеты несколько искажают реальную динамику капиталоемкости и трудоемкости производства, с точки зрения оценки вклада структурных сдвигов они вполне приемлемы, поскольку при определении этого вклада принципиальное значение имеют не сами показатели ресурсоемкости, а изменения в соотношении между уровнями потребления ресурсов по отраслям, на что ценовые факторы практически не влияют.

Исходные показатели для расчета вклада структурных сдвигов в изменение капиталоемкости и трудоемкости промышленного производства в 1973–1989 гг. представлены в табл. 4 и 5, а сами результаты расчетов — в табл. 6 и 7.

Таблица 4

Отраслевые показатели капиталоемкости
в обрабатывающей промышленности*

Отрасль	1965 г.	1973 г.	1983 г.	1989 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	0,127	0,138	0,125	0,131
Пищевая	0,085	0,075	0,070	0,060
Текстильная	0,119	0,133	0,083	0,117
Целлюлозно-бумажная	0,190	0,193	0,154	0,205
Химическая	0,199	0,209	0,165	0,153
Нефте- и углепереработка	–	0,104	0,079	0,114
Строительно-керамическая	0,158	0,167	0,138	0,117
Черная и цветная металлургия	0,224	0,208	0,306	0,162
Металлообработка	0,086	0,090	0,078	0,121
Общее машиностроение	0,112	0,125	0,095	0,143
Электромашиностроение	0,110	0,099	0,122	0,175
Транспортное машиностроение	0,153	0,136	0,137	0,109
Точное машиностроение	0,096	0,102	0,105	0,111
Прочие отрасли	0,094	0,110	0,091	0,119

* Рассчитано по: Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо. 1981, с. 294–313; 1985, с. 210–211; Кэйдзай токэй нэнкан. 1991, с. 563.

Таблица 5

Отраслевые показатели трудоемкости
в обрабатывающей промышленности*

Отрасль	1965 г.	1973 г.	1983 г.	1989 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	0,366	0,445	0,512	0,497
Пищевая	0,260	0,316	0,351	0,382
Текстильная	0,466	0,547	0,534	0,734
Целлюлозно-бумажная	0,451	0,411	0,430	0,448
Химическая	0,239	0,373	0,364	0,351
Нефте- и углепереработка	0,049	0,075	0,103	0,09
Строительно-керамическая	0,288	0,428	0,598	0,509
Черная и цветная металлургия	0,406	0,273	0,426	0,366
Металлообработка	0,486	0,555	0,727	0,619
Общее машиностроение	0,563	0,619	0,727	0,549
Электромашиностроение	0,402	0,460	0,468	0,538
Транспортное машиностроение	0,387	0,482	0,495	0,620
Точное машиностроение	0,488	0,573	0,670	0,689
Прочие отрасли	0,385	0,581	0,672	0,581

* Рассчитано по: Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо. 1981, с. 294–313; 1985, с. 210–211; Кэйдзай токэй нэнкан. 1991, с. 563.

Расчетные показатели капиталоемкости*

Отрасль	Капиталоемкость				
	в 1973 г. при сохранении структуры 1965 г.	в 1983 г. при сохранении структуры		в 1989 г. при сохранении структуры	
		1973 г.	1965 г.	1973 г.	1983 г.
Обрабатывающая промышленность в целом**	0,133	0,132	0,125	0,130	0,130
Пищевая	0,855	0,644	0,798	0,552	0,648
Текстильная	0,958	0,432	0,598	0,608	0,480
Целлюлозно-бумажная	0,540	0,416	0,432	0,554	0,533
Химическая	2,153	1,254	1,700	1,163	1,071
Нефте- и углепереработка	0,447	0,466	0,340	0,673	0,376
Строительно-керамическая	0,768	0,635	0,685	0,538	0,456
Черная и цветная металлургия	1,893	3,703	2,785	1,960	1,960
Металлообработка	0,459	0,499	0,398	0,774	0,605
Общее машиностроение	1,063	0,874	0,808	1,316	1,330
Электромашиностроение	0,792	1,293	0,976	1,865	2,118
Транспортное машиностроение	1,210	1,617	1,219	1,286	1,450
Точное машиностроение	0,163	0,189	0,168	0,200	0,222
Прочие отрасли	2,000	1,174	1,656	1,535	1,726

* Рассчитано по: Кокумин сётоку токэй нэмпо. 1975, с. 442–445; Кокумин кэйдай кэйсан нэмпо. 1981, с. 294–313; 1985, с. 210–211; Кэйдай токэй нэнкан. 1991, с. 563.

** Показатели капиталоемкости для обрабатывающей промышленности в целом получены путем суммирования поотраслевых показателей, взвешенных по долям отраслей в соответствующем году, и деления полученной суммы на 100, т.е. на сумму этих долей.

По нашим расчетам, в целом за период 1973–1989 гг. общий показатель капиталоемкости конечного продукта промышленности снизился на 5,1%. При этом вклад структурных сдвигов в это снижение составил (–) 0,7%, т.е. сдвиги в отраслевой структуре хотя и в весьма незначительной степени, но все же противодействовали снижению капиталоемкости производства.

В отношении вклада структурных сдвигов в изменение трудоемкости промышленного производства результаты расчетов оказались таковы. В целом за период 1973–1989 гг. общий показатель трудоемкости вырос на 11,7%, при этом за счет структурных сдвигов он был уменьшен на 1,1% (т.е. составил 11,7% вместо возможных 12,8%).

На основании приведенных расчетов можно сделать следующие выводы. В обстановке наступившего после энергетического кризиса 1973–1974 гг. резкого ухудшения общих условий воспроизводства сдвиги в отраслевой структуре японской промышленности выступили

как фактор, сдерживающий снижение эффективности производства, и следовательно, явились одной из форм интенсификации экономики. Хотя они оказывали разнонаправленное влияние на частные показатели эффективности (например, снижение доли энерго- и материалоемких отраслей содействовало сокращению материало- и капиталоемкости производства, а рост доли отраслей машиностроительного комплекса способствовал увеличению капиталоемкости и трудоемкости), тем не менее в целом они соответствовали новым условиям воспроизводства. Сдвиги в отраслевой структуре способствовали экономии главных лимитирующих рост ресурсов — сырья и энергии — за счет расширения использования менее ограниченных ресурсов, т.е. рабочей силы и капитала.

Таблица 7

Расчетные показатели трудоемкости*

Отрасль	Трудоемкость				
	в 1973 г. при сохранении структуры 1965 г.	в 1983 г. при сохранении структуры		в 1989 г. при сохранении структуры	
		1973 г.	1965 г.	1973 г.	1983 г.
Обрабатывающая промышленность в целом**	0,449	0,506	0,514	0,493	0,502
Пищевая	3,602	3,299	4,001	3,510	4,126
Текстильная	3,938	2,747	3,845	3,817	3,019
Целлюлозно-бумажная	1,151	1,161	1,204	1,210	1,164
Химическая	3,842	2,918	3,955	2,668	2,450
Нефте- и углепереработка	2,323	0,608	0,443	0,531	0,297
Строительно-керамическая	1,969	2,751	2,751	2,341	1,985
Черная и цветная металлургия	2,484	5,155	3,877	4,429	4,429
Металлообработка	2,831	4,653	3,708	3,962	3,045
Общее машиностроение	5,262	6,688	6,180	5,051	5,106
Электромашиностроение	3,680	4,961	3,744	5,703	6,510
Транспортное машиностроение	4,290	5,841	4,406	7,316	8,246
Точное машиностроение	0,917	1,206	1,072	1,240	1,378
Прочие отрасли	10,574	8,669	12,230	7,495	8,425

* Рассчитано по: Кокумин сётоку токэй нэмпо. 1975, с. 442–445; Кокумин кэйдай кэйсан нэмпо. 1981, с. 294–313; 1985, с. 210–211; Кэйдай токэй нэнкан. 1991, с. 563.

** Показатели трудоемкости для обрабатывающей промышленности в целом получены путем суммирования поотраслевых показателей, взвешенных по долям отраслей в соответствующем году, и деления полученной суммы на 100, т.е. на сумму этих долей.

Перейдем теперь к другому уровню процесса перестройки японской промышленности — внутриотраслевому.

Внутриотраслевая перестройка, развернувшаяся вскоре после энергетического кризиса 1973–1974 гг. во всех без исключения отраслях японской промышленности, включала целый ряд направлений. Среди них следует назвать сдвиги в сырьевой базе отраслей, техническое перевооружение производства в целях энерго- и материалосбережения и сокращения издержек на рабочую силу, свертывание нерентабельных производств при одновременном освоении выпуска новой продукции, активизацию зарубежной деятельности компаний и т.д. В целом все эти процессы и явления, в той или иной степени и в том или ином сочетании затронувшие каждую отрасль японской промышленности, можно свести к двум основным направлениям — рационализации и освоение наукоемких, высокотехнологичных производств.

Вскоре после кризиса 1974–1975 гг. в японской экономической литературе появился термин *гэнрё кэйэй* (букв. «управление меньшими масштабами»), под которым имелся в виду курс на экономию всех видов ресурсов — сырья и материалов, энергии, рабочей силы, капитала. Курс *гэнрё кэйэй*, главной целью которого было снижение издержек производства и повышение конкурентоспособности продукции, до конца 1970-х годов оставался основным направлением деятельности практически всех японских компаний независимо от того, к каким отраслям — застойным или быстро растущим — они относились, хотя очевидно, что акценты при его проведении расставлялись по-разному в зависимости от профиля и специфики каждой компании.

Центральным направлением усилий японских компаний по экономии ресурсов стало *энерго- и материалосбережение*. Их достижения в этой области весьма впечатляющи: за 1975–1987 гг. общее потребление энергии в добывающей и обрабатывающей промышленности Японии увеличилось лишь на 16%, в то время как объем производства — более чем на 70%. В результате удельное потребление энергии сократилось за эти годы на 31%. Потребление сырья и материалов за тот же период уменьшилось на 16,9%, а удельная материалоемкость промышленного производства — на 51,5%³⁴.

Разумеется, в области энерго- и материалосбережения наибольшие усилия были приложены и наибольшие результаты были достигнуты в отраслях энерго- и материалоемкого типа. В черной металлургии, например, уже к началу 1980-х годов удельное потребление энергии было сокращено на 14%³⁵. Ускоренными темпами шло внедрение таких энергосберегающих технологий, как непрерывный отжиг холодного проката, непрерывная разливка стали, регенерация отработанного тепла (использование для выработки электроэнергии колошникового газа доменных печей, строительство установок по сухому тушению кокса, паровых котлов-утилизаторов, работающих на отработанном

тепле, и т.д.). Параллельно осуществлялся строгий контроль за расходом энергии на всех стадиях производственного процесса, в том числе и контроль за работой оборудования с точки зрения его рационального использования по времени и степени загрузки.

С 1977 г. в отрасли начало осуществляться скрапирование устаревшего и неперспективного оборудования в структурно больших производствах, и к концу 1978 г. были скрапированы 16% мощностей по производству электростали в слитках, выведены из эксплуатации все мартеновские печи и остановлены 20 (из 64) домен³⁶. Как отмечалось выше, к концу 1980-х годов в эксплуатации находились уже лишь 27 домен.

В другой крупнейшей энерго- и материалоемкой отрасли японской промышленности — химической — к началу 1980-х годов удельное потребление энергии было сокращено на 19%. Наряду с упоминавшимся выше широкомасштабным скрапированием мощностей в целом ряде нефтехимических производств, а также в производстве химических удобрений и синтетических волокон в отрасли были осуществлены следующие энергосберегающие мероприятия: усиление контроля за расходом тепла и энергии на всех стадиях процесса производства, снижение расхода энергии путем модернизации оборудования, а также внедрение новых технологий (в частности, технологии производства химических продуктов из природного газа и угля)³⁷.

Энерго- и материалосбережением активно занимались и компании отраслей обрабатывающего типа. В электромашиностроении, например, удельное потребление энергии к началу 1980-х годов снизилось более чем на 10% по сравнению с уровнем 1973 г. Основные усилия компаний были направлены на регенерацию отходящего тепла и повышение эффективности использования энергии в таких процессах, как термическая обработка изделий, окраска, литье иковка. В плане материалосбережения наибольший эффект дали такие меры, как стандартизация и сокращение числа используемых деталей на базе применения интегральных схем, замена металлических деталей пластмассовыми, а также расширение импорта материалоемких деталей.

Следует отметить, что деятельность частных японских компаний в области материало- и энергосбережения ввиду ее очевидной связи с проблемой обеспечения национальной безопасности стала объектом не только поддержки, но и контроля со стороны государства. Так, в 1979 г. в Японии был принят Закон о рациональном использовании энергии, который не только установил нормы расходования тепловой и электрической энергии на промышленных предприятиях целого ряда отраслей, но и ввел институт государственных контролеров, призванных следить за соблюдением этих норм на производственных объектах³⁸.

Следующим по важности направлением деятельности японских компаний по рационализации производства стало *трудобережение*. Значимость этого направления экономии ресурсов предопределялась тем фактом, что в рассматриваемый период расходы на оплату труда в целом по обрабатывающей промышленности составляли около половины стоимости конечной продукции, а в таких отраслях, как металлообработка, общее, транспортное и точное машиностроение, — от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ (см. табл. 5).

Как отмечалось выше, в период кризиса 1974–1975 гг. произошло резкое повышение уровня номинальной заработной платы японских промышленных рабочих (почти на 40% по сравнению с 1973 г.) и как следствие этого — значительный рост трудоемкости. В среднем по обрабатывающей промышленности она возросла на 20,9% — с 0,445 до 0,538. В последующие годы вследствие улучшения конъюнктуры и принятия различных мер по трудобережению уровень удельных расходов на труд начал снижаться и в начале 1980-х годов был примерно на 7% ниже уровня 1975 г. (0,501–0,504). И хотя в середине 1980-х годов произошел новый «всплеск» этого показателя (до 0,514–0,520), к 1989 г. он вернулся к уровню начала десятилетия.

Среди мер, предпринятых японскими компаниями для снижения издержек на труд, главными явились: сокращение численности занятых, ограничение роста заработной платы, повышение производительности труда.

После энергетического кризиса 1973–1974 гг. практически во всех отраслях японской промышленности начались увольнения, затронувшие в том числе и постоянных работников компаний. Кроме того, многие компании существенно ограничили размеры нового найма (включая и повторный наём работников, уволенных по возрасту). Разумеется, масштабы применения этих мер сильно различались по отраслям, в результате чего и размеры сокращения численности занятых по отраслям оказались разными. Тем не менее до середины 1980-х годов, т.е. до начала формирования «мыльного пузыря», во всех отраслях (за исключением электромашиностроения и точного машиностроения) происходило снижение численности постоянных работников. Так, в целом по обрабатывающей промышленности за 1975–1985 гг. их численность сократилась на 0,7%, в том числе в текстильной промышленности — на 36,8%, в химической промышленности — на 15,9, в черной металлургии — на 26,1, в транспортном машиностроении — на 6,1% и т.д.

Хотя во второй половине 1980-х годов в условиях экономики «мыльного пузыря» в тенденции к сокращению занятости в промышленности произошел определенный перелом, и во многих отраслях она

вновь начала возрастать, в большинстве отраслей в 1990 г. численность постоянных работников была ниже, чем в середине 1970-х годов (см. табл. 8).

Таблица 8

Динамика индексов занятости
в обрабатывающей промышленности
(постоянные работники, 1995 г. = 100)*

Отрасль	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1990 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	97,3	92,9	96,6	101,7
Пищевая	66,4	77,1	77,0	84,1
Текстильная	227,4	176,5	143,7	126,0
Швейная	98,6	98,3	95,5	105,7
Деревообработка	201,7	149,2	102,5	102,6
Целлюлозно-бумажная	115,6	104,0	97,4	100,4
Полиграфическая	75,9	72,6	79,2	92,3
Химическая	110,3	98,4	92,8	98,7
Нефте- и углепереработка	156,2	141,9	116,1	98,5
Строительно-керамическая	134,3	121,9	105,0	104,4
Черная металлургия	180,9	149,7	133,6	114,5
Цветная металлургия	106,9	99,1	94,4	99,2
Металлообработка	103,3	95,9	93,2	101,7
Общее машиностроение	97,8	88,3	96,7	103,3
Электромашиностроение	64,0	70,6	96,2	106,0
Транспортное машиностроение	104,2	93,0	97,8	101,8
Точное машиностроение	95,3	110,4	115,0	108,7

* Нихон-но токэй. 2002, с. 45.

Некоторое ухудшение положения на рынке труда, выразившееся в росте уровня безработицы в стране (с 1,3% в 1973 г. до 2,2% в 1990 г.), а также в снижении коэффициента эффективного предложения труда, показывающего соотношение между количеством вакантных мест и числом лиц, желающих получить работу (с 2,26 в 1973 г. до 1,43 в 1990 г.), позволило японским компаниям применить такую меру по сокращению издержек на труд, как ограничение роста заработной платы. Если на протяжении второй половины 1960-х — начала 1970-х годов среднегодовой прирост реальной заработной платы в обрабатывающей промышленности составлял более 9%, то в период 1975–1990 гг. — всего лишь 1,8%⁴⁰.

В то же время производительность труда в обрабатывающей промышленности и после кризиса 1974–1975 гг. продолжала возрастать

довольно высокими темпами — в целом за 1975–1990 гг. она увеличилась более чем в два раза (на 111% при среднегодовых темпах роста 6,5%)⁴¹. Решающим фактором, обеспечившим столь значительное ее повышение, стал рост фондовооруженности труда: за 1975–1989 гг. стоимость основных фондов на одного занятого в обрабатывающей промышленности возросла с 300 млн. до 586 млн. иен, или на 95%⁴².

Очевидно, что успехи японских компаний как в области материало- и энергосбережения, так и в сфере трудосбережения стали возможны прежде всего благодаря значительному повышению технического уровня японской промышленности, насыщению производства более эффективной, более производительной техникой. При этом обращает на себя внимание тот факт, что при незначительных колебаниях в целом за период 1973–1989 гг. капиталоемкость производства не только не возросла, но даже несколько снизилась — с 0,138 до 0,131, или на 5,1% (см. табл. 4). В чем же выразилась *рационализация расходов на основной капитал*?

Прежде всего следует отметить, что после энергетического кризиса 1973–1974 гг. произошло резкое ослабление интенсивности инвестиционного процесса в промышленности: среднегодовые темпы прироста инвестиций в основной капитал снизились с 15,8% в 1957–1973 гг. до 7,0% в 1975–1989 гг.⁴³. Одновременно заметно изменилась структура инвестиций.

Во-первых, в технологической структуре инвестиций, т.е. в соотношении между инвестициями в активную и пассивную части основных фондов, еще больше возросла доля инвестиций в активные элементы. Так, при общем увеличении основных промышленных фондов за 1975–1987 гг. на 51 714 млрд. иен их пассивная часть возросла на 11 226 млрд. иен, а активная — на 40 488 млрд. иен, т.е. в структуре прироста основных фондов в этот период доля первых составила 21,7%, а доля вторых — 78,3% (в период 1965–1973 гг. — соответственно 29,0 и 71,0%)⁴⁴.

Далее, весьма заметные сдвиги произошли в структуре инвестиций в машины и оборудование. Наиболее важный из них — изменение соотношения между капиталовложениями, направляемыми на расширение производственных мощностей, и капиталовложениями, предназначенными для ремонта и обновления оборудования. Так, если в 1968–1972 гг. доля инвестиций в наращивание производственных мощностей составляла около 70% общей суммы инвестиций в оборудование, то в середине 1970-х годов она снизилась примерно до 50% и в дальнейшем в целом продолжала уменьшаться (при всплесках в отдельные годы), опустившись к концу 1980-х годов до 32%⁴⁵. В целом структура

инвестиций в машины и оборудование в последние годы указанного периода выглядела так (%)⁴⁶:

Год	Расширение производства	Освоение новых продуктов	Трудо-сбережение	НИОКР	Ремонт	Прочее
1988	31,3	14,2	18,5	11,7	0,4	13,9
1989	30,7	14,9	17,8	11,9	10,6	14,1
1990	32,0	16,2	17,1	10,5	9,4	14,8

Итак, выше были рассмотрены основные направления усилий японских компаний по экономии ресурсов, по снижению издержек производства. Ввиду отсутствия в японской статистике данных о динамике материалоемкости конечного продукта промышленности, которые могли бы быть сопоставимы с рассчитанными нами показателями капиталоемкости и трудоемкости, измерить суммарный эффект этих усилий не представляется возможным. Однако, на наш взгляд, определенное (хотя и далеко не адекватное) представление о ходе процесса экономии ресурсов мог бы дать такой показатель, как норма прибыли. Хотя он и подвержен в значительной степени воздействию конъюнктурных факторов, тем не менее в долговременном плане достаточно точно отражает изменения в соотношении между затратами на производство и его результатами.

Для более точного выявления тенденций в динамике этого показателя наряду с фактическими данными мы воспользуемся и расчетными, полученными путем выравнивания ряда по методу скользящей средней, при периоде сглаживания три года (см. табл. 9).

Таблица 9

Динамика нормы прибыли в обрабатывающей промышленности в 1970–1980-х годах*, %

Год	Показатель		Год	Показатель	
	фактический	расчетный		фактический	расчетный
1973	7,1	5,5	1982	3,9	4,1
1974	4,7	4,4	1983	4,1	4,3
1975	1,4	3,1	1984	4,9	4,5
1976	3,2	2,7	1985	4,4	4,3
1977	3,4	3,5	1986	3,6	4,2
1978	4,0	4,4	1987	4,6	4,3
1979	5,8	5,0	1988	4,6	4,6
1980	5,3	5,1	1989	4,7	4,6
1981	4,3	4,5	1990	4,6	–

* Рассчитано по: Дзайсэй кинью токэй гэппо. 1981, № 11, с. 28; 1984, № 10, с. 28; 1988, № 10, с. 28.

Как видно из данных табл. 9, к концу 1970-х годов рентабельность промышленного производства в целом была восстановлена, т.е. резкий рост издержек производства, произошедший в середине 1970-х годов, был существенно перекрыт усилиями по экономии всех видов производственных ресурсов. При этом обращает на себя внимание тот факт, что ни в период спада конъюнктуры в 1981–1983 гг., ни во время так называемой «рецессии дорогой иены» (1986 г. — первая половина 1987 г.) существенного снижения показателя рентабельности не наблюдалось.

Поскольку непосредственной причиной спада конъюнктуры в 1981–1983 гг. явился новый рост цен на нефть в 1979–1980 гг., то весьма благополучное положение японской промышленности в эти годы можно считать прямым следствием усилий японских компаний по сокращению удельных расходов ресурсов, прежде всего сырья и энергии.

Что же касается «рецессии дорогой иены», то быстрое и успешное приспособление японской промышленности к новому курсу национальной валюты свидетельствовало об огромных резервах повышения эффективности производства, созданных в результате усилий, предпринятых в предшествующие годы. Как известно, после Плазского совещания «группы семи» (сентябрь 1985 г.), выработавшего ряд мер по изменению валютно-финансовой политики ведущих капиталистических стран, началось стремительное дорожание иены, и к концу 1986 г. курс иены по отношению к доллару повысился почти в два раза. Поскольку, исходя из интересов сохранения доли на рынках и поддержания ценовой конкурентоспособности продукции, японские компании не могли повысить экспортные цены в пропорции, адекватной росту обменного курса, многие из них понесли огромные убытки от экспортных операций. Так, если с сентября 1985 г. по март 1986 г. иена вздорожала на 85%, то рост экспортных цен в долларах составил лишь 46% (а в пересчете на иены экспортные цены за тот же период упали на 22%)⁴⁷. Однако благодаря жестким мерам по рационализации производства японские компании смогли довольно быстро приспособиться к «высокой иене». Так, если в первой половине 1985 г. курс иены, при котором утрачивалась рентабельность экспортных производств, составлял 210 иен за 1 доллар, то в начале 1986 г. — 152 иены, а в начале 1987 г. — уже 131 иену за 1 доллар⁴⁸. Иными словами, за два года издержки производства в экспорториентированных отраслях были снижены почти в два раза.

Перейдем теперь к рассмотрению другого направления перестройки японской промышленности на внутриотраслевом уровне — освоению технически более сложных, наукоемких производств. Речь при этом будет идти, во-первых, об освоении выпуска новой продукции на

основе технической реконструкции основных производств и, во-вторых, о внедрении компаний в новые сферы деятельности, представленные наукоемкими, высокотехнологичными производствами.

Ввиду масштабности и сложности этих процессов нам придется ограничиться выявлением лишь их общих черт, но для полноты картины на отдельных примерах мы проиллюстрируем ход этих процессов в некоторых отраслях.

Прежде всего следует отметить, что реализация этого направления внутриотраслевой перестройки потребовала от компаний всех отраслей значительного увеличения расходов на НИОКР. За 1975–1990 гг. расходы на НИОКР в целом по обрабатывающей промышленности возросли в 5,6 раза, в том числе в пищевой промышленности — в 4,7 раза, текстильной — в 3,9, полиграфической — в 6,7, химической — в 4,4, нефте- и углепереработке — в 5,4, строительной-керамической промышленности — в 5,2, цветной металлургии — в 5,4, в черной металлургии — в 3,4, общем машиностроении — в 5,6, электромашиностроении — в 7,8, автомобилестроении — в 6,6, точном машиностроении — в 9,3 раза⁴⁹. Во многих крупных компаниях в эти годы были созданы научно-исследовательские лаборатории или центры, а в ряде крупнейших — целые институты.

Хотя роль собственных НИОКР японских компаний в повышении технического уровня производства и освоении новых технологий на протяжении рассматриваемого периода существенно возросла, вплоть до конца 1980-х годов продолжал сохранять свое значение и такой традиционный для японской промышленности источник нововведений, как импорт технологии. На протяжении второй половины 1970-х — 1980-х годов его абсолютные размеры значительно увеличились: с 0,88 млрд. долл. в 1975 г. до 6,0 млрд. долл. в 1990 г., или почти в 7 раз. Но при этом наблюдалось и довольно быстрое нарастание объемов экспорта Японией технологии, и если в начале 1980-х годов его объем составлял немногим более 1/4 объема импорта, то к концу десятилетия — уже 40%⁵⁰.

Наряду с этими цифрами о существенном повышении качественно-го уровня японских НИОКР свидетельствует значительный рост числа патентов, зарегистрированных японскими компаниями в США: с 6335 в 1975 г. до 19519 в 1990 г., или более чем в три раза. При этом, если в 1975 г. на долю японских патентов приходилось лишь 8,8% в общем количестве зарегистрированных в США патентов, то в 1990 г. — 21,6%⁵¹.

В то же время, по мнению японских специалистов, в конце 1980-х годов из всех отраслей японской промышленности только черная металлургия обладала высоким потенциалом экспорта технологии, по-

зволявшим ей сводить баланс платежей и поступлений со значительным положительным сальдо. Во всех остальных отраслях вплоть до конца 1980-х годов эти балансы сводились с почти постоянным отрицательным сальдо⁵².

Следует отметить, что примерно до середины рассматриваемого десятилетия освоение японскими компаниями технически более сложной, наукоемкой продукции происходило главным образом на основе совершенствования техники и технологии профильных производств. Однако со второй половины 1980-х годов оно стало во все возрастающей степени происходить за счет внедрения компаний в новые сферы деятельности, не связанные напрямую с профильным производством, т.е. за счет диверсификации.

Как показали результаты обследования, проведенного в середине 1980-х годов предпринимательской организацией «Кэйдай доюкай», в это время около 80% фирм, принадлежавших к самым разным отраслям японской промышленности, столкнулись с необходимостью диверсификации производства. Это было связано с тем, что профилирующее направление их деятельности достигло «периода зрелости», характеризующегося стагнацией внутреннего спроса на продукцию и отсутствием признаков какого-либо улучшения ситуации в обозримом будущем, увеличением импорта аналогичной продукции, падением конкурентоспособности продукции на внешних рынках, снижением рентабельности производства и т.д. И хотя степень «зрелости», т.е. острота перечисленных проблем, существенно различалась по отраслям и производствам, во второй половине 1980-х годов диверсификацией производства занимались практически все крупные компании, независимо от их профиля, а ее основным направлением стали наукоемкие, высокотехнологичные отрасли и производства. По данным одного из обследований, во второй половине 1980-х годов почти $\frac{2}{3}$ случаев проникновения промышленных компаний в новые сферы деятельности были связаны с отраслями высокой технологии, в том числе с производством новых материалов, мехатронной техники, новых средств связи, программного обеспечения ЭВМ, средств автоматизации и т.д.⁵³.

Диверсификация производства потребовала и диверсификации НИОКР. Особенно быстро этот процесс шел в отраслях сырьевого типа, положение которых в целом было сложнее, чем отраслей конечной обработки и сборки. Во второй половине 1980-х годов в крупных компаниях таких отраслей, как текстильная, металлообрабатывающая, цветная металлургия, нефте- и углепереработка, строительско-керамическая и т.д., доля непрофильных НИОКР составляла уже почти половину общих затрат на научные исследования⁵⁴.

Рассмотрим теперь на примере ряда отраслей, как именно реализовывался курс на повышение технической сложности и степени наукоёмкости производства в японской промышленности.

Одной из наиболее ярких иллюстраций этих процессов может служить развитие черной металлургии. Как уже отмечалось, с 1977 г. в отрасли начало осуществляться широкомасштабное скрапирование мощностей в ряде структурно больших производств. Одновременно компании отрасли продолжали направлять огромные средства в оборудование, причем примерно половина их шла на перевооружение технической базы в целях энергосбережения, а остальная часть — на внедрение новейших технологий. В результате уже в начале 1980-х годов японская черная металлургия не только отличалась самым низким среди развитых стран показателем удельного потребления энергии (в Японии он был ниже, чем в ФРГ, Франции, США и Великобритании, соответственно на 13, 17, 30 и 35%), но и располагала наиболее передовой технологией на всех стадиях производственного процесса. Так, Япония оставила далеко позади все развитые страны по количеству LD-конвертеров и их доле в выплавке стали (более 75%), по количеству установок непрерывной разливки стали и их доле в литье стали (более 70%), по количеству крупнейших доменных печей (15 единиц с объемом более 4000 куб. м) и т.д.⁵⁵

С начала 1980-х годов в черной металлургии стали использоваться ЭВМ, причем на ряде крупнейших комбинатов благодаря этому был автоматизирован не только процесс производства, но и система управления, начиная с обработки информации о заказах и кончая контролем качества.

В результате всех этих усилий черной металлургии Японии удалось достичь самого высокого среди развитых стран уровня производительности труда: в начале 1980-х годов он в 1,5 раза превышал аналогичный показатель США, и на протяжении указанного десятилетия этот разрыв продолжал сохраняться⁵⁶.

Что касается диверсификации производства, то до энергетического кризиса 1973–1974 гг. основным ее направлением в крупнейших металлургических компаниях было машиностроение, представленное преимущественно производством комплектного оборудования для металлургических заводов и оборудования по добыче и транспортировке нефти. После кризиса компании отрасли, подталкиваемые глубокой депрессией профильных производств, не только расширили свои машиностроительные отделения, но и начали осваивать новые сферы деятельности, главными из которых стали химические производства на базе побочных продуктов металлургии и производство новых материалов.

Химические производства на базе побочных продуктов металлургии используют три вида сырья — смолу и газ коксовых печей и шлак доменных печей. В первые годы после создания они выпускали главным образом промежуточную продукцию, потребляемую другими отраслями в качестве сырья (аммиак, сульфат аммония, креозот, толуол, фенол, цемент и т.д.). Но с начала 1980-х годов крупнейшие металлургические компании совместно со своими дочерними химическими фирмами приступили к исследованиям, имевшим целью разработку технологии производства на базе побочных продуктов металлургии продукции с высокой степенью обработки, прежде всего продуктов тонкой химии и C_1 -химии. И уже к середине десятилетия при нескольких металлургических комплексах было построено семь заводов по выпуску продукции тонкой химии и C_1 -химии⁵⁴.

В области производства новых материалов основные усилия японских компаний были сосредоточены на разработках в области тонкой керамики, аморфных металлов, углеродных волокон, титановых сплавов, порошковой металлургии. В каждой крупной компании были созданы лаборатория или центр, где велись исследования в этой области. К середине 1980-х годов компания «Син Нихон сэйтэцу», например, уже смогла приступить к выпуску тонкой керамики и аморфных металлов, «Сумитомо киндзоку» освоила производство тонкой керамики, титановых сплавов и продуктов порошковой металлургии, компания «Кобэ сэйтэцу» наладила выпуск тонкой керамики, чистого титана, титановых сплавов, продуктов порошковой металлургии и т.д.

Повысился уровень наукоемкости и технической сложности и машиностроительных отделений крупнейших металлургических компаний. На них был налажен выпуск электронного оборудования для автоматизации производства — разного рода контрольно-измерительной аппаратуры, сенсоров, роботов и т.д. При этом основой для развития исследований и налаживания производства в этих новых областях послужил опыт, накопленный компаниями в ходе работ по созданию непрерывных металлургических циклов.

Если развитие черной металлургии дает представление о том, какие процессы происходили в рассматриваемый период в отраслях сырьевого типа, то бытовое электромашиностроение и автомобилестроение могут служить иллюстрацией процессов перестройки, происходивших в это время в отраслях конечной обработки и сборки.

После энергетического кризиса 1973–1974 гг. японское бытовое электромашиностроение столкнулось не только с ухудшением условий воспроизводства, но и с застоём внутреннего спроса на свою продукцию вследствие высокой степени насыщенности внутреннего рынка, а также с нарастанием торговых противоречий с развитыми капи-

талистическими странами. Для разрешения всех этих проблем был взят курс на рационализацию производства, повышение технических характеристик традиционных видов продукции и разработку принципиально новых изделий.

Главным направлением рационализации стало трудосбережение, и прежде всего автоматизация сборочных работ. Это не только привело к значительному росту технического уровня производственного аппарата, но и позволило резко повысить уровень надежности продукции. К середине 1980-х годов была практически завершена автоматизация процессов сборки в производстве радиоприемников, кассетных магнитофонов, телевизоров, видеомагнитофонов и т.д.

Однако основные усилия компаний были направлены на постоянное совершенствование товаров, ставших традиционными, и на разработку принципиально новых видов продукции

Со второй половины 1970-х годов главным направлением научно-технического прогресса в отрасли стала «электронизация», т.е. оснащение изделий интегральными схемами и микрокомпьютерами, позволяющее повысить их экономичность с точки зрения потребления энергии, веса и габаритов, а также улучшить их качественные характеристики, придать им более сложные функции (например, ввести автоматическое регулирование и контроль). Уже к началу 1980-х годов в Японии были разработаны и начали выпускаться новые типы кондиционеров, электропечей, стиральных машин, холодильников и другой бытовой техники с автоматическим регулированием режима работы и гораздо более экономичные с точки зрения потребления энергии. В производстве теле- и радиоаппаратуры на основе «электронизации» происходило постоянное совершенствование моделей и повышение их качественных характеристик, в частности возникло такое направление, как «миниатюризация» отдельных видов продукции (появились мини-телевизоры, мини-кассетные магнитофоны и т.д.).

Примером созданных в эти годы принципиально новых видов товаров, отличающихся повышенной сложностью и наукоемкостью, могут служить видеомагнитофоны. Идея их создания родилась в США еще в 1940-х годах, но, как и во многих других случаях, «доведена до ума» она была в Японии, и именно здесь было начато их промышленное производство. Первые видеомагнитофоны появились на рынке в 1975 г. в количестве 119 тыс. штук, а к концу 1980-х годов их выпуск превысил 25 млн. штук⁵⁸.

«Электронизация» предопределила и направления диверсификации производства электромашиностроительных компаний. Во второй половине 1970-х годов в крупнейших компаниях был налажен выпуск различных систем электронного оборудования: для сферы торговли,

для системы информационного обслуживания отелей, управления и контроля на железнодорожном транспорте, контроля за состоянием окружающей среды, управления водопроводным хозяйством и т.д.⁵⁹

Быстрое развитие новых видов средств связи и информации и превращение их в начале 1980-х годов в коммерчески рентабельные дали толчок развитию еще одного направления диверсификации компаний бытового электромашиностроения — автоматизации домашнего хозяйства. В начале 1980-х годов в каждой крупной компании были разработаны свои собственные варианты воплощения в жизнь этой идеи, смысл которой состоял в том, чтобы путем подключения различных видов бытовой электронной техники к соответствующим системам информации обеспечить безопасность жилища и сохранность имущества, установить автоматический контроль за расходом воды, газа, электричества, за работой различного домашнего оборудования. Кроме того, автоматизация домашнего хозяйства должна была создать возможности для удовлетворения на дому ряда повседневных потребностей людей (заказ билетов, отправка телеграмм, консультирование по различным вопросам и т.д.), а также для различных интеллектуальных развлечений.

Работы в области автоматизации домашнего хозяйства, отдельные звенья которой начали предлагаться потребителям уже в середине 1980-х годов, привели к заметному повышению уровня наукоемкости бытового электромашиностроения. В ходе этих работ японские компании не только освоили производство новых видов наукоемкой, высокотехнологичной продукции (телевизионных камер, персональных компьютеров, терминалов и т.д.), но и смогли значительно повысить качественные параметры таких элементов этих систем, как телевизоры и видеомэгафоны — основные товары производства и экспорта отрасли в 1980-е годы⁶⁰.

Что касается автомобилестроения, то, так же как и бытовое электромашиностроение, в середине 1970-х годов оно столкнулось с ростом издержек производства, высокой степенью насыщенности внутреннего рынка и необходимостью принятия «добровольных» самоограничений на экспорт автомобилей в развитые капиталистические страны. Главным направлением усилий японских компаний в ответ на эти вызовы стала интенсификация работ по созданию новых концепций автомобиля с целью максимального приближения их к запросам разных категорий потребителей. С начала 1980-х годов развернулись работы по созданию следующих моделей легковых автомобилей: малогабаритных, с облегченной системой управления, предназначенных для поездок на небольшие расстояния на низких скоростях; автомобилей-полуфабрикатов с легко трансформируемыми по желанию потребите-

лей конструкциями; «передвигающихся центров управления», т.е. автомобилей высокого класса, оснащенных всевозможным электронным оборудованием, рассчитанных главным образом на деловых людей; автомобилей многоцелевого назначения для женщин, имеющих, например, камеры для перевозки и хранения продуктов, оборудование для приема и передачи информации и т.д.; доступных по цене, простых в управлении автомобилей для молодежи и т.д.

Одновременно в каждой компании шла огромная работа по совершенствованию существующих моделей автомобилей, повышению их качественных характеристик — как за счет роста технического уровня производства (на основе внедрения робототехники, автоматических линий, электронного оборудования по контролю качества и т.д.), так и за счет оснащения самих автомобилей разного рода электронными устройствами и приборами, резко повышавшими уровень их комфортности и надежности.

Что же касается диверсификации производства, то среди наукоемких производств, освоенных автомобилестроительными компаниями в 1980-е годы, следует назвать прежде всего производство станков с ЧПУ, разного рода лабораторных и измерительных приборов, промышленных роботов, автоматизированных сборочных линий. Наряду с этим компании отрасли активно внедрялись в те сферы, где можно было применить опыт и технические достижения, накопленные в самом автомобилестроении, — производство железнодорожного подвижного состава, техники для сельского хозяйства, велосипедов, мотоциклов и т.д.⁶¹

В рассматриваемый период диверсификация за счет освоения наукоемких, высокотехнологичных производств происходила и во всех других отраслях японской промышленности. Так, в химической промышленности главным направлением диверсификации стали производство новых материалов и биотехнология, в судостроении — производство аэрокосмической техники и инжиниринг, в текстильной промышленности — производство новых материалов, косметики, лекарств, в целлюлозно-бумажной — производство синтетических материалов, лекарств, светочувствительных материалов и т.д.

Таким образом, в результате глубокой и масштабной перестройки, начавшейся после энергетического кризиса 1973–1974 гг., облик японской промышленности коренным образом изменился. Возник и многократно увеличил объем выпуска продукции целый ряд новых наукоемких, высокотехнологичных производств, и в то же время было свернуто производство и осуществлен демонтаж мощностей в старых отраслях, которые еще в конце 1960-х — начале 1970-х годов формировали основу роста японской промышленности. Параллельно с этим

в каждой отрасли шло интенсивное обновление производственного аппарата в целях энерго-, материало- и трудосбережения, осуществлялся переход к выпуску более сложной, наукоемкой продукции.

Однако изменились не только отраслевая структура и номенклатура изделий японской промышленности, но, что более важно, и сам тип развития промышленности. Наиболее очевидная черта этих изменений состояла в том, что с середины 1970-х годов резко усилились процессы интенсификации использования ресурсов, и японская промышленность перешла к использованию преимущественно интенсивных факторов роста.

В то же время специфика условий, в которых произошел этот переход, предопределила и особый характер развития процессов интенсификации в Японии. Как отмечает Л.П. Ночевкина, исследовавшая проблемы интенсификации производства в развитых капиталистических странах, на первом этапе основным направлением интенсификации выступает экономия живого труда, а общая экономия издержек производства достигается на следующем, втором этапе⁶².

В Японии же в результате внезапного и стремительного удорожания сырья и энергии примерно до середины 1980-х годов главным направлением экономии ресурсов было снижение расходов сырья и энергии, а не экономия живого труда. И только со второй половины 1980-х годов в японской промышленности начала пробивать себе дорогу тенденция к экономии живого труда путем замены его овеществленным.

Интенсификация использования ресурсов в сочетании с быстрым повышением уровня техники и технологии производства привела к важным сдвигам в ресурсной базе роста — с середины 1970-х годов основным фактором роста в японской промышленности стал научно-технический прогресс, тогда как значение других факторов относительно сократилось. Так, по расчетам Управления экономического планирования Японии, если в период 1971–1975 гг. вклад фактора научно-технического прогресса (НТП) в экономический рост в промышленности составлял в среднем около 20%, то в 1976–1980 гг. — около 70%, а в 1981–1985 гг. и 1986–1990 гг. — около 60%⁶³. Это позволяет сделать вывод о том, что после кризиса 1974–1975 гг. в японской промышленности произошел переход от индустриальной к постиндустриальной системе производительных сил, основанной на резком расширении использования достижений НТП.

Формирование новой модели роста сопровождалось также заметным ослаблением механизма «инвестиции, вызывающие инвестиции», поддерживавшего быстрый и относительно независимый рост I подразделения в период высоких темпов роста. Как отмечалось в предыдущем разделе, в основе действия этого механизма лежат высокий инве-

стиционный спрос и наличие постоянных возможностей для инвестирования. Однако со второй половины 1970-х годов условия инвестирования в японской промышленности существенно изменились.

Во-первых, в ходе перестройки преимущественное развитие получили наукоемкие производства, которые отличаются относительно низкой капиталоемкостью и материалоемкостью (например, строительство завода по производству полупроводников обходится в десятки раз дешевле, чем строительство металлургического завода).

Во-вторых, произошло сокращение возможностей для инвестирования в промышленности из-за скрапирования мощностей в целом ряде отраслей и производств, бывших прежде основными потребителями средств и предметов труда (прежде всего отраслей металлургического комплекса, химии и нефтехимии).

В-третьих, в результате интенсификации использования ресурсов и повышения степени наукоемкости и технической сложности производства в структуре накопления возрос удельный вес так называемых информационных факторов (научно-технических достижений, знаний, опыта). Все большая часть инвестиций в развитие промышленности стала сосредотачиваться не в отраслях, производящих товары инвестиционного спроса, а в сфере НИОКР, информации и т.д.

В результате всех этих изменений после кризисов середины 1970-х годов произошло относительное уменьшение потребностей японской промышленности в продукции I подразделения и сближение темпов роста I и II подразделений.

Как отмечает Л.П. Ночевкина, сближение темпов роста I и II подразделений, их более тесная экономическая взаимосвязь «с одной стороны, как бы смягчают удары от циклических колебаний, но, с другой стороны, ограничивая возможность автономного развития отраслей первого подразделения, сокращают периоды подъема и замедляют общеэкономические темпы роста»⁶⁴.

Ход развития японской промышленности во второй половине 1970-х — 1980-х годах в целом подтверждает этот тезис, хотя необходимо подчеркнуть, что общая картина цикла складывалась под воздействием не только отмеченных изменений, но и большого числа других факторов.

Так, общие темпы роста японской промышленности в этот период снизились более чем вдвое по сравнению с предыдущими годами (с 16% в 1955–1973 гг. до 7% в 1975–1989 гг.). Период подъема, начавшийся летом 1978 г., был непродолжительным и относительно вялым. Однако в то же время и кризис, который японская промышленность пережила в 1981–1983 гг., носил весьма легкий характер и скорее может быть охарактеризован как депрессия, а не кризис. Непро-

должительной была и «рецессия дорогой иены»: уже с начала 1987 г. в промышленности началось оживление, в середине года перешедшее в подъем.

В заключение особо хотелось бы подчеркнуть следующий момент. Если судить лишь по темпам роста производства, то по сравнению с периодом высоких темпов роста промышленное развитие Японии во второй половине 1970-х — 1980-х годах выглядит весьма вялым. Но если принять во внимание качественные «наполнители» роста — уровень материально-технической базы производства, номенклатуру и качественные характеристики выпускаемой продукции, отраслевую структуру производства, направления международной специализации, уровень НИОКР и т.д., — то станет очевидно, что за эти годы японская промышленность совершила громадный скачок в своем развитии, который темпы роста ВВП не могут отразить адекватно.

На наш взгляд, в определенной степени этот скачок «уловило» происшедшее в эти годы повышение курса иены, прежде всего резкий его рост в 1985–1987 гг. По нашим расчетам, измеренный в долларах ВВП японской промышленности в 1989 г. (по курсу 1989 г.) более чем в 5 раз превосходил уровень 1975 г. (по курсу 1975 г.), в то время как в иенах он показывает рост лишь в 2,5 раза. Первый показатель при всей своей условности, на наш взгляд, более точно отражает масштаб происшедших в японской промышленности изменений, поскольку, как известно, в долговременном плане за ростом курса национальной валюты стоит усиление экономического потенциала страны, повышение его качественных и количественных параметров.

3. 1990-е — начало 2000-х годов: депрессия, кудока, деиндустриализация

1990-е годы оказались особым периодом в послевоенном развитии японской промышленности. Неожиданно и для самих японцев, и для западных ученых и специалистов с начала 1990-х годов страна вступила в полосу экономических потрясений, положивших начало наиболее глубокой и затяжной за всю вторую половину XX в. депрессии. Предшествовавшие спады производства и депрессии, периодически поражавшие японскую экономику, и в частности, промышленность, продолжались в среднем 12–16 месяцев, и лишь кризис 1974–1975 гг. растянулся на 36 месяцев⁶¹. Последняя же депрессия, начавшаяся примерно в середине 1991 г., при незначительных кратковременных улучшениях конъюнктуры продолжалась, по существу, более 12 лет. При этом именно обрабатывающая промышленность (наряду с кредитно-финансовой системой страны) оказалась в наиболее тяжелом положении.

Затяжной характер последней депрессии определялся ее «много-слойностью», а именно тем, что она лишь отчасти была связана с очередным циклическим спадом конъюнктуры, а в основном стала как следствием краха экономики «мыльного пузыря», сформировавшегося во второй половине 1980-х годов, так и проявлением ряда сложных проблем, с которыми столкнулась в 1990-е годы японская экономическая система в целом и промышленность в частности.

Остановимся вначале на циклических аспектах депрессии.

Еще в конце 1980-х годов казалось, что ничто не может прервать поступательного развития японской промышленности. Как отмечалось в предыдущем разделе, с конца 1986 г., после успешного преодоления отрицательных последствий повышения курса иены, в промышленности началось оживление. С середины 1987 г. оно перешло в подъем, продолжавшийся вплоть до января–марта 1991 г. Общая продолжительность этого подъема составила 52 месяца, среднегодовые темпы роста промышленного производства — 5,5%, а темпы роста частных инвестиций в оборудование — 13%⁶⁶.

Экономический подъем поддерживали все ключевые компоненты внутреннего спроса при лидерстве частных инвестиций в оборудование и личного потребительского спроса (среднегодовые темпы роста потребительских расходов превышали 4%).

Экономический рост этого периода, получивший название «бума Хэйсэй», японские экономисты охарактеризовали как «самоподдерживающийся». Его механизм можно описать следующим образом. Рост потребительского спроса и увеличение инвестиций в оборудование обеспечивают расширение производства, которое приводит к росту занятости, повышению доходов населения и прибылей компаний. Это, в свою очередь, приводит к дальнейшему расширению потребительского спроса и росту инвестиций в оборудование, что обеспечивает новый виток экономического роста, и т.д.

В силу целого ряда особенностей «бум Хэйсэй» явился своего рода аномалией, т.е. заметным отклонением от той модели развития, которая сформировалась после кризисов середины 1970-х годов.

Во-первых, впервые со второй половины 1960-х годов в промышленности наблюдались такие высокие темпы роста частных инвестиций в оборудование — в среднем около 13% в год.

Во-вторых, впервые за время, прошедшее после кризиса 1974–1975 гг., на рынке труда стала ощущаться нехватка рабочей силы и коэффициент эффективного предложения труда, показывающий соотношение между числом вакансий и числом лиц, желающих получить работу, превысил единицу (в 1987 г. он составил 0,8, в 1988 г. — 1,2, в 1989 г. — 1,4, в 1990 г. — 1,5, в 1991 г. — 1,4)⁶⁷.

И, наконец, в-третьих, необычность ситуации состояла в том, что расширение производства наблюдалось не только в отраслях конечной обработки и сборки, но и в материалопроизводящих отраслях. Более того, как отмечалось в предыдущем разделе, экономический подъем даже внес некоторые коррективы в выполнение программ скрапирования мощностей в ряде отраслей.

В конце 1980-х годов казалось, что раскручиванию спирали «самоподдерживающегося» роста ничто не угрожает и что общие перспективы развития японской промышленности и экономики в целом весьма благоприятны. Так, было очевидно, что курс на повышение наукоемкости производства, осуществление структурной перестройки, бурное развитие новых средств связи и информации будут и дальше поддерживать высокую инвестиционную активность японских компаний. С другой стороны, увеличение реальных доходов населения в условиях быстрого расширения ассортимента товаров и услуг и повышения их качества создавало благоприятные возможности для дальнейшего роста потребительского спроса.

Правда, некоторые японские экономисты еще с конца 1988 г. начали высказывать опасения, что объемы частных инвестиций в оборудование слишком велики и что очень скоро может наступить «перегрев» конъюнктуры. Их оппоненты, считавшие такие опасения необоснованными, указывали на существенные качественные различия между «бумом Хэйсэй» и предшествовавшими экономическими подъемами, а именно на значительное изменение внутренней структуры инвестиций в машины и оборудование в пользу НИОКР, освоения новых продуктов, внедрения информационной техники и т.д., приведшее к росту капитального коэффициента. В результате, отмечали они, при уровне инвестирования, адекватном фазам подъема периода высоких темпов роста, темпы расширения мощностей в период «бума Хэйсэй» оказываются существенно ниже⁶⁸.

На наш взгляд, последнее обстоятельство лишь отчасти объясняет тот факт, что экономический подъем в период «бума Хэйсэй» растянулся на 52 месяца, превысив на 21 месяц среднюю для послевоенных циклов продолжительность фазы оживления и подъема. Главная же причина заключалась в особых экономических условиях, сложившихся в стране в результате разрастания с середины 1980-х годов «мыльного пузыря», т.е. формирования специфического механизма развития, основанного на спекулятивных операциях с ценными бумагами и земельными участками. Именно разрастание «мыльного пузыря» поддержало безудержное раскручивание спирали «самоподдерживающегося» роста в японской промышленности, и именно его крах в начале 1990-х годов спровоцировал резкое ухудшение конъюнктуры и вступление экономики в полосу экономических потрясений.

Не вдаваясь подробно в анализ вопроса о причинах и механизме формирования японского «мыльного пузыря», остановимся на нем лишь в той степени, в какой это необходимо для уяснения существа тех проблем, с которыми японская промышленность столкнулась в 1990-е годы.

В этой связи прежде всего следует отметить, что общим фоном разрастания «мыльного пузыря» стало именно успешное развитие реального сектора японской экономики, и в первую очередь обрабатывающей промышленности, которое породило сверхоптимистические представления экономических агентов о перспективах развития страны. Действительно, как было показано выше, после преодоления «рецессии дорогой иены» дела в японской промышленности пошли столь успешно, что ожидания ее дальнейшего процветания казались вполне обоснованными и оправданными. Воплощению же этих ожиданий в реальные действия экономических агентов, собственно и приведшие к разрастанию «мыльного пузыря», способствовало значительное изменение общих условий деятельности финансовых и нефинансовых корпораций, происшедшее в 1980-х годах в результате первых шагов по финансовой либерализации и углубления процессов интернационализации японской экономики⁶⁹.

В результате финансового дерегулирования уже ко второй половине 1980-х годов был не только значительно расширен набор возможных финансовых операций для корпоративного сектора и населения, но и создана качественно новая — намного более конкурентная — среда, которая вынуждала японские компании и банки при принятии управленческих решений в гораздо большей степени, чем прежде, учитывать интересы обеспечения прибыльности в краткосрочном плане, а не ориентироваться лишь на долговременную стабильность. Большинство из них не были готовы к такого рода изменениям, и в результате во второй половине 1980-х годов огромные суммы денег были направлены в ненадежные инвестиционные проекты и спекулятивные операции, которые и привели к образованию и разрастанию «мыльного пузыря».

В специфических условиях развития второй половины 1980-х годов принципиальные изменения произошли в структуре привлечения крупными промышленными компаниями внешних средств. Прямым следствием дерегулирования стала так называемая секьюритизация финансов компаний, т.е. отход от косвенных форм финансирования (банковских кредитов) при резком расширении объемов привлечения средств через рынок ценных бумаг. Так, если за первую половину 1980-х годов общий объем средств, привлеченных предприятиями через рынок ценных бумаг, составил 20 трлн. иен, то за 1986–1989 гг. — 70,8 трлн.

иен. Своего пика этот показатель достиг в 1989 г., когда через биржу было привлечено 27 трлн. иен⁷⁰.

Поскольку под влиянием чрезмерно оптимистических оценок перспектив экономического роста курс акций японских компаний непрерывно возрастал, издержки по привлечению средств через рынок ценных бумаг неуклонно снижались, делая его все более и более привлекательным источником заимствований. К концу декабря 1989 г. средний курс акций компаний, зарегистрированных на Первой секции Токийской биржи, достиг наивысшего в истории показателя — 38 915 иен, т.е. вырос почти в два раза по сравнению с уровнем середины 1980-х годов⁷¹. В то же время издержки по привлечению средств (рассчитанные как частное от деления объема денежных выплат на объем привлеченных средств) снизились с 4,20% в 1980 г. до 2,55% в 1985 г. и 1,55% в 1989 г.⁷².

Возможность привлекать через рынок ценных бумаг огромные деньги под весьма низкие проценты привела к тому, что постепенно все больше привлеченных средств стало использоваться крупными компаниями не для развития материального производства, а для проведения разного рода финансовых операций с целью получения дополнительного дохода. Это направление деятельности японских компаний получило название *дзайтэк*, что можно перевести как «искусство делать деньги путем финансовых операций». Так, по расчетам Министерства финансов Японии, если в первой половине 1980-х годов на развитие материального производства (т.е. на инвестиции в оборудование и запасы) направлялось более 60% привлеченных средств, то во второй половине этого десятилетия — лишь 16%⁷³. Остальная же часть — более 80% — помещалась в различные финансовые инструменты с либерализованным процентом или направлялась на приобретение земельных участков, покупку акций и облигаций других компаний с целью получения доходов от игры «на повышение»⁷⁴.

В результате к концу 1980-х годов для многих крупных компаний операции *дзайтэк* стали второй сферой бизнеса, доходы от которой достигали 40–50% общей суммы их доходов. Во второй половине 1980-х годов объем операций *дзайтэк* крупных промышленных компаний почти в четыре раза превысил показатели первой половины десятилетия и составил около половины объема средств, направляемых на инвестиции в оборудование⁷⁵.

Таким образом, промышленные компании явились самыми непосредственными участниками спекуляций с ценными бумагами и земельными участками, приведших к быстрому разрастанию «мыльного пузыря».

Экономика «мыльного пузыря» достигла своего пика к концу декабря 1989 г., когда курс акций поднялся до рекордной отметки — почти 39 тыс. иен. Всего за 1982–1989 гг. стоимость финансовых активов увеличилась в 3,1 раза, при этом стоимость акционерного капитала — в 6,9 раза. Стоимость материальных активов за тот же период возросла в два раза, а стоимость земли — в 2,5 раза. При этом лишь за 1987–1989 гг. стоимость акционерного капитала увеличилась на 90%, а стоимость земли — почти на 30%⁷⁶.

Первые признаки неблагополучия появились в начале апреля 1990 г., когда курс акций внезапно упал до 28 тыс. иен, или на 28% по сравнению с декабрем 1989 г. Но поскольку в реальном секторе экономики, и прежде всего промышленности, продолжался подъем, к лету курс акций вновь несколько возрос (до 33,2 тыс. иен) и на некоторое время стабилизировался. Однако 1 октября 1990 г., который позже стали называть японским «черным понедельником», произошел резкий обвал курса акций — индекс Никкэй упал до 20 222 иен, т.е. на 49% по сравнению с концом декабря 1989 г. Этот день можно считать точкой отсчета экономической депрессии 1990-х годов.

Потери экономических агентов от обвала курсов акций были огромны — к концу 1990 г. совокупная стоимость ценных бумаг снизилась на 270 трлн. иен, что было эквивалентно 60% ВВП. Резко сократились также объемы привлечения средств через рынок ценных бумаг — с 27 трлн. иен в 1989 г. до 5 трлн. иен в 1990 г.⁷⁷.

С лагом примерно в полгода крах «мыльного пузыря» начал оказывать воздействие и на ситуацию в реальном секторе, постепенно размывая существовавшие в нем позитивные тенденции развития. К лету 1991 г. эти тенденции были окончательно подорваны, и экономика Японии вошла в полосу глубокой и затяжной депрессии.

В обрабатывающей промышленности, где инерция роста была особенно велика, кризисные явления начались позже, чем в других секторах экономики (в 1991 г. рост промышленного производства составил 1,7%, а частные инвестиции в оборудование увеличились на 4,1%), но зато и глубина кризиса оказалась наиболее значительной. Если в целом по показателю ВВП в первые годы депрессии отрицательных темпов роста зарегистрировано не было, то в промышленности произошел весьма ощутимый спад производства: в момент наинизшей точки падения — осенью 1993 г. — объем производства был на 10,3% ниже, чем в 1991 г. Одновременно наблюдалось нарастание уровня запасов готовой продукции (почти на 20% за 1990–1993 гг.) и снижение степени загрузки оборудования (в 1993–1994 гг. более чем на 15% по отношению к 1990 г.). А наиболее чувствительный индикатор состояния экономики — частные инвестиции в оборудование — снижались на

протяжении трех лет подряд: в 1992 г. — на 7,1%, в 1993 г. — на 10,3%, в 1994 г. — на 5,7%⁷⁸.

Общее представление о ходе кризиса и депрессии можно получить из данных табл. 10.

Таблица 10

Динамика основных показателей экономического развития
в 1991–2005 гг. *, %

Год	ВВП	Промышленное производство	Цены		Конечный потребительский спрос	Инвестиции в жилищное строительство	Частные инвестиции в оборудование	Уровень загрузки оборудования (1990 г.=100)
			оптовые	розничные				
1991	3,3	1,7	0,6	3,2	2,5	-5,4	4,1	98,0
1992	1,0	-6,1	1,6	1,7	2,1	-5,8	-7,1	89,9
1993	0,3	-4,5	2,9	1,3	1,2	1,1	-10,3	84,3
1994	1,0	0,9	2,0	0,7	1,9	7,2	-5,7	84,2
1995	1,9	3,4	1,0	0,1	2,0	-4,7	2,7	86,0
1996	3,4	2,3	0,1	0,1	2,3	11,8	4,7	86,6
1997	1,8	3,5	1,5	1,8	1,1	-12,0	11,3	89,1
1998	-1,0	-6,8	-1,5	0,6	-0,2	-14,3	-1,7	83,5
1999	-0,2	0,2	-1,5	-0,3	1,1	0,1	-4,3	83,0
2000	2,9	5,8	0,0	-0,7	1,1	0,9	7,9	86,7
2001	0,4	-6,8	-2,3	-0,7	1,4	-5,2	1,3	80,8
2002	0,1	-1,3	-2,0	-0,9	1,1	-4,1	-5,3	81,5
2003	1,8	3,3	-0,8	-0,3	0,6	-0,9	5,9	84,4
2004	2,3	5,5	1,3	0,0	1,9	1,9	4,9	88,3
2005	2,6	1,1	1,7	-0,3	2,1	-0,7	7,7	89,7

* Составлено по: Тоё кэйдай токэй гэппо. 1997, № 12, с. 1–17 (Приложение); 2005, № 5, с. 60, 67–68, 71–72; 2006, № 11, с. 52, 60, 62, 64; Кэйдай токэй нэнкан. 2003, с. 98–99, 130–137; 2004, с. 52–53, 76, 82.

«Дно» кризиса японская промышленность прошла осенью 1993 г., но некоторое оживление началось лишь с 1995 г. По своим проявлениям это был типичный циклический кризис. Нетипичным же было то, что фаза собственно кризиса растянулась более чем на три года и что многие из обычно предпринимавшихся в таких ситуациях мер не давали практически никакого эффекта.

Это было связано со следующими обстоятельствами.

Во-первых, из-за высокого уровня инвестирования и необычно продолжительной фазы подъема, наблюдавшихся в период «бума Хэйсэй», с началом кризиса промышленные предприятия оказались обременены значительными объемами избыточных производственных мощностей. Кроме того, из-за резкого падения стоимости активов компа-

нии вынуждены были сокращать масштабы своей деятельности, с тем чтобы отрегулировать заметно ухудшившуюся структуру своих балансов. В этой ситуации такие традиционные антициклические меры, как понижение учетной ставки процента и вливания в экономику по линии инвестиций в общественные работы, которые призваны стимулировать предприятия к расширению производства, не имели практически никакого результата. (Учетная ставка процента была понижена до 3% к концу 1993 г. и 0,5% к концу 1995 г., а объем инвестиций в общественные работы возрос с 30,5 трлн. иен в 1991 г. до 35,3 трлн. иен в 1992 г. и 40,7 трлн. иен в 1993 г.⁷⁹.)

Во-вторых, на этот раз промышленные компании не смогли использовать такой традиционный для них метод преодоления кризиса и депрессии, как расширение экспорта. Дело в том, что вплоть до 1995 г. происходило довольно быстрое повышение курса иены — со 144,88 иен за 1 долл. в 1990 г. он поднялся до 80 иен за 1 долл. в апреле 1995 г. Это привело к тому, что при относительно высоких темпах роста физического объема экспорта (за 1990–1994 гг. он увеличился на 16,5%) его стоимостной объем, выраженный в иенах, не только не возрос, но даже уменьшился (на 3,3% за тот же период). Поэтому в данном случае расширение экспорта лишь позволило компаниям несколько повысить степень загрузки оборудования, но не оказало какого-либо существенного влияния на улучшение их финансового положения.

И наконец, в-третьих, преодолению кризиса и депрессии в промышленном производстве препятствовало сохранение в стране крайне сложной макроэкономической ситуации. Прежде всего, продолжал развиваться кризис фондового рынка и рынка недвижимости. После «черного понедельника» при некоторых колебаниях цены на акции в целом демонстрировали тенденцию к снижению, и в результате к концу 1992 г. они оказались на 53% ниже уровня конца 1989 г., а потери инвесторов к этому времени возросли до 370 трлн. иен⁸⁰. Цены на недвижимость, начавшие падать практически одновременно с курсом акций, за 1991 г. снизились на 14%, за 1992 г. — на 20, к третьему кварталу 1993 г. (т.е. «дну» кризиса) — еще на 10, а в целом к концу 1993 г. были на 40% ниже уровня конца 1990 г.⁸¹.

Наряду с этим в крайне тяжелом положении оказалась банковская система страны. Сразу после краха экономики «мыльного пузыря» перед японскими банками во всей остроте встала проблема «плохих» (безнадежных) долгов, размеры которых только по официальным данным к началу 1994 г. достигли 14 трлн. иен. Другой проблемой, с которой столкнулись японские банки в начале 1990-х годов, стало снижение рыночной стоимости их активов, в том числе и собственного капитала (за период с марта 1990 г. по март 1994 г. по группе город-

ских банков стоимость собственного капитала снизилась на 20,9 трлн. иен⁸²). Стремясь поправить резко ухудшившееся состояние своих балансов, банки, с одной стороны, начали в огромных количествах продавать находящиеся в их владении акции других компаний, в том числе и партнеров по перекрестному акционерному владению (что еще больше осложнило ситуацию на фондовом рынке), а с другой — значительно сократили объемы кредитования экономики. Так, за 1990–1994 гг. объем кредитов, выдаваемых для инвестиций в оборудование, сократился с 54,2 трлн. до 43,8 трлн. иен, или почти на 20%⁸³.

Кроме того, объективно непростая экономическая ситуация усугублялась преобладанием в обществе чувства неопределенности и настороженности, пришедшего на смену эйфории второй половины 1980-х годов. Помимо шока, вызванного огромными размерами потерь, понесенных в результате обвала цен на рынке ценных бумаг и недвижимости как корпоративным сектором, так и населением (прямые потери физических лиц к концу 1993 г. составили более 80 трлн. иен), эти настроения порождались неясностью перспектив экономического развития страны.

Как отмечалось выше, в обрабатывающей промышленности некоторое оживление началось лишь с 1995 г., причем вначале оно охватило небольшую группу отраслей (прежде всего автомобилестроение и электронное машиностроение) и только со второй половины 1996 г. распространилось и на другие отрасли и производства.

Восстановлению конъюнктуры в промышленности способствовали следующие факторы.

Во-первых, к этому времени заметно продвинулось решение проблемы избыточных мощностей. Предприятия сократили их объем, закрыв некоторые старые заводы (хотя с точки зрения технического уровня они могли бы служить еще долгие годы). Например, к 1996 г. по отношению к уровню 1991 г. объем производственных мощностей был сокращен в текстильной промышленности на 17,5%, в точном машиностроении — на 14,8, в строительной-керамической промышленности — на 3, в точном машиностроении — на 2,2% и т.д.⁸⁴. Это привело к некоторому повышению степени загрузки мощностей и способствовало оживлению частных инвестиций в оборудование.

Во-вторых, примерно к середине 1996 г. начал сказываться положительный эффект от изменения с середины 1995 г. направленности движения валютного курса: повышение курса иены уступило место его понижению. В результате вклад внешнего спроса в экономический рост из отрицательного стал положительным, и промышленные компании вновь смогли использовать расширение экспорта в качестве средства улучшения своего экономического положения.

В-третьих, вследствие введения с 1994 г. мер налогового стимулирования, в результате которых за 1994–1996 гг. бремя подоходного налога было снижено на 3 трлн. иен, а бремя разного рода специальных налогов — на 9,5 трлн. иен, произошло некоторое оживление потребительского спроса населения. А прочие меры, предпринятые правительством (понижение в сентябре 1995 г. учетной ставки процента до самого низкого в истории уровня — 0,5%, продолжение мощных вливаний в экономику по линии инвестиций в общественные работы, общий объем которых за 1994–1996 гг. составил около 130 трлн. иен), поддержали общее оживление в экономике⁸⁵.

Итак, ко второй половине 1996 г. положение в промышленном производстве заметно улучшилось. Если в 1995 г. рост инвестиций в оборудование наблюдался лишь в небольшой группе машиностроительных производств, то в 1996 г. этот процесс не только захватил более широкий круг отраслей, но и распространился по цепочкам производственных связей на мелкие и средние предприятия. Причем во всех отраслях опережающими темпами возрастали инвестиции в офисное оборудование, средства связи, компьютерную технику. При общем увеличении объема промышленного производства в 1996 г. на 2,3% производство средств связи и информации возросло на 62,5%, а его доля в выпуске инвестиционных товаров достигла 34%⁸⁶.

Восстановление конъюнктуры сказалось и на динамике курсов акций: с осени 1995 г. началось их постепенное повышение, и к декабрю 1996 г. индекс Никкэй поднялся до 20 500 иен.

Однако в 1997 г. макроэкономическая ситуация в стране вновь заметно ухудшилась. Дело в том, что результатом огромных вливаний в экономику по линии инвестиций в общественные работы стало заметное ухудшение дел в области государственных финансов. Размеры государственного долга быстро нарастали и к концу 1996 г. достигли 445 трлн. иен (около 80% ВВП), а центральный и местные бюджеты сводились со все большим дефицитом.

В качестве выхода из этой сложной ситуации было решено, во-первых, сократить объем государственных инъекций в экономику (и это начало осуществляться со второй половины 1996 г.), во-вторых, повысить с 1 апреля 1997 г. с 3 до 5% ставку потребительского налога и, в-третьих, приостановить с 1997 г. практику ежегодного понижения подоходных и других прямых налогов, введенную с 1994 г.

Как показал дальнейший ход событий, эти меры отрицательно повлияли на макроэкономическую ситуацию. Уже во втором квартале 1997 г. конечные потребительские расходы снизились почти на 6% по сравнению с первым кварталом того же года, а частные инвестиции в жилищное строительство — на 11,5%. На это снижение довольно

быстро отреагировали и частные инвестиции в оборудование — их вялый рост (на 0,8%) в первом квартале сменился сокращением (на 1,5%) во втором⁸⁷. И хотя в силу определенной инерционности экономического развития на уровне как годовых, так и квартальных показателей в 1997 г. ни в промышленности, ни в экономике в целом минусовых темпов роста не отмечалось, было очевидно, что начался очередной спад конъюнктуры.

Наиболее точно изменение конъюнктуры, а также смену настроений, царивших в деловом мире, отразила динамика курсов акций. Снизившись с 20 500 иен в декабре 1996 г. до 18 000–18 500 иен в начале 1997 г., индекс курса акций Никкэй поднялся до 20 000–20 500 иен к лету 1997 г., но затем вновь начал падать и к концу декабря снизился примерно до 15 000 иен. При этом наблюдались весьма резкие контрасты не только между отдельными отраслями, но и между предприятиями, принадлежавшими к одной и той же отрасли. Среди отраслей обрабатывающей промышленности в наиболее благополучном положении пребывали транспортное и электронное машиностроение, где благодаря высокому уровню международной конкурентоспособности сохранялся довольно высокий уровень прибыли, в большинстве же других отраслей курс акций снижался⁸⁸.

Как видно из данных табл. 10, в 1998 г. наступил очередной спад производства, причем в промышленности он вновь оказался глубже, чем в целом по экономике. Так, если совокупный ВВП снизился на 1,0%, то промышленное производство сократилось на 6,8%, а объем частных инвестиций в оборудование уменьшился на 1,7%.

Конечно, нельзя отрицать, что на ухудшение макроэкономической ситуации оказали влияние отмеченные выше действия правительства, подорвавшие позитивные тенденции в динамике конечного спроса. Но тот факт, что эти тенденции оказались столь хрупки, а мощные антициклические меры, предпринятые правительством в предшествовавшие годы, так и не смогли обеспечить стабильного оживления, свидетельствовал о наличии как в самой промышленности, так и в экономике в целом глубоких и сложных структурных проблем.

Это подтверждает и ход экономического развития страны в последующие годы. Некоторое оживление, наступившее осенью 1999 г., было весьма непродолжительным — пик конъюнктуры был пройден в октябре 2000 г., а со второго квартала 2001 г. промышленность, а затем и другие отрасли японской экономики вновь вошли в полосу спада. При этом особенностью последнего спада стало то, что в наибольшей степени он затронул отрасли и производства, связанные с информационными технологиями — сферой, положение которой на протяжении всего периода депрессии было наиболее благополучным (по-

мимо собственно производства средств связи и информации к ним относятся производство деталей и компонентов для средств связи и информации, полупроводников, интегральных схем, деталей для полупроводников, компьютеров, батареек). Если в целом по обрабатывающей промышленности падение производства в 2001 г. составило 6,8%, то в отраслях и производствах, связанных с информационными технологиями, — около 30%⁸⁹. Прибыли промышленных компаний в 2001 г. по сравнению с 2000 г. сократились на 42,5%, уровень безработицы в стране поднялся к июлю 2001 г. до 5,0%, а к декабрю — до 5,5%⁹⁰.

Хотя в начале 2002 г. падение промышленного производства было приостановлено, на протяжении почти всего года наблюдались сокращение объема продаж промышленных компаний, падение прибылей и снижение инвестиций в оборудование. Но главным показателем депрессивного состояния промышленности и экономики в целом было падение до критически низкого уровня курсов акций крупнейших японских компаний. После непродолжительного повышения в середине 2002 г. индекс курсов акций Никкэй начал довольно быстро понижаться, «перешагнув» в июле «психологически неприемлемый» порог — 10 тыс. иен и к концу года опустился до 8,5 тыс. иен. Но и этот «рекорд» вскоре был побит — в марте–апреле 2003 г. курс акций снизился до 7,8–7,9 тыс. иен, и лишь летом того же года вернулся на уровень конца 2002 г.⁹¹.

Каковы же итоги развития японской промышленности за годы депрессии?

Согласно данным японской статистики, в целом за период 1990–2002 гг. объем промышленного производства снизился на 9,2%, хотя этот процесс не был непрерывным, и в отдельные годы происходило даже заметное расширение объемов производства. О ходе этого процесса дают представление приводимые ниже данные о динамике индекса промышленного производства (1995 г.=100)⁹²:

Год	Индекс	Год	Индекс
1990	104,3	1999	99,2
1993	95,9	2000	105,3
1994	96,8	2001	96,9
1995	100,0	2002	95,4
1996	102,3	2003	98,4
1997	106,0	2004	103,9
1998	98,5	2005	105,0

За рассматриваемый период произошло заметное снижение доли обрабатывающей промышленности в ВВП, а также доли занятых в ней в общей численности занятых в народном хозяйстве: первый показа-

тель снизился с 23,6% в 1990 г. до 21,5% в 2002 г., а второй — соответственно с 24,1 до 20,5%⁹³.

Как известно, сокращение доли материального производства в структуре ВВП и численности занятых — явление, типичное для всех промышленно развитых стран на определенном этапе их экономического развития. Оно представляет собой одно из проявлений процессов сервисизации и софтизации экономики, сопровождающих переход этих стран от индустриальной к постиндустриальной системе производительных сил. В Японии указанные процессы получили существенное ускорение после кризиса середины 1970-х годов, и в результате доля промышленности в ВВП сократилась с 24,8% в 1975 г. до 23,6% в 1990 г., а в общей численности занятых — с 25,8 до 24,1% соответственно⁹⁴.

Однако если в период второй половины 1970-х — 1980-х годов происходило лишь относительное снижение доли промышленности в ВВП и численности занятых, то в последующие годы началось абсолютное сокращение не только численности занятых в промышленности, но и самих масштабов промышленного производства, т.е. началась деиндустриализация японской экономики. Наглядным подтверждением этого процесса являются данные, представленные в табл. 11.

Как видно из табл. 11, сокращение производственных мощностей происходило практически во всех отраслях обрабатывающей промышленности. Раньше всего этот процесс начался в текстильной промышленности, которая еще с конца 1960-х годов стала испытывать все возрастающую конкуренцию со стороны развивающихся стран из-за резко возросшей стоимости рабочей силы в Японии. Как отмечалось в предыдущем разделе, во второй половине 1970-х — 1980-х годах масштабное скрапирование мощностей было осуществлено в черной и цветной металлургии, судостроении, производстве химических удобрений, нефтехимии и т.д. Но поскольку одновременно с этими процессами происходило быстрое наращивание мощностей в отраслях машиностроительного комплекса, а также развитие новых и новейших производств в рамках базовых отраслей, общий объем производственных мощностей в промышленности не только не сокращался, но, напротив, даже увеличивался. Так, в целом по обрабатывающей промышленности объем производственных мощностей за 1980–1991 гг. возрос на 26,5%⁹⁵.

Однако с началом депрессии положение стало довольно быстро меняться: увеличившись за 1991–1997 гг. всего лишь на 2,3%, с 1998 г. общий объем производственных мощностей начал снижаться и к концу 2002 г. составил 91% от уровня 1997 г. Причем особенностью последнего спада стало быстрое сокращение мощностей в двух круп-

нейших отраслях японской промышленности — электромашиностроении и транспортном машиностроении: к середине 2002 г. объем производственных мощностей в электромашиностроении снизился на 8,5% по отношению к уровню конца 2000 г., а в транспортном машиностроении — почти на 10%⁹⁶.

Таблица 11

Динамика индексов производственных мощностей в обрабатывающей промышленности (1995 г. = 100)*

Отрасль	Год									
	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Обрабатывающая промышленность в целом	95,8	100,0	101,1	100,3	99,1	95,3	92,4	90,4	90,0	90,4
Черная металлургия	97,6	100,0	99,3	97,7	97,0	96,1	95,6	94,5
Металлообработка	94,2	100,0	98,5	95,8	93,0	89,0	87,8	86,5
Общее машиностроение	96,7	100,0	98,5	94,8	91,3	88,9	87,4	85,5
Электромашиностроение	89,6	100,0	108,2	108,4	109,7	105,7	97,2	94,6
Транспортное машиностроение	97,8	100,0	100,0	101,2	99,8	90,2	89,1	87,8
Точное машиностроение	109,2	100,0	98,9	94,3	91,1	87,8	85,7	82,2
Строительно-керамическая	99,1	100,0	96,6	94,4	90,2	88,3	85,5	82,1
Химическая	85,9	100,0	103,8	106,4	106,1	105,8	105,0	104,7
Целлюлозно-бумажная	95,7	100,0	100,7	103,5	102,7	102,4	100,9	98,5
Текстильная	117,7	100,0	91,6	82,5	77,4	69,5	64,0	59,8

* Нихон-но токэй. 2002, с. 122; Кэйдай токэй нэнкан. 2003, с. 137; 2004, с. 83; Тоё кэйдай токэй гэппо. 2006, № 11, с. 63.

Если вспомнить, насколько огромны размеры производственных мощностей японской промышленности и насколько высок их технический уровень, то станет понятно, какого масштаба процессы стоят за приведенными выше цифрами и насколько болезненны их социально-экономические последствия.

Как известно, с 2003 г. в японской экономике вновь началось оживление, и многие специалисты как в самой Японии, так и за ее пределами полагают, что на этот раз страна действительно смогла преодолеть депрессию.

Данные, характеризующие экономическое развитие Японии в 2003–2005 гг., в целом подтверждают этот вывод. Так, темпы роста ВВП составили: в 2003 г. — 1,4%, в 2004 г. — 2,7, в 2005 г. — 2,6%. Частные инвестиции в оборудование возросли на 6,3% в 2003 г., на 5,9% в 2004 г. и на 7,7% в 2005 г. Уровень безработицы, достигший в 2002 г. 5,4%, снизился до 5,3% в 2003 г., 4,7% в 2004 г. и 4,5% в 2005 г., а коэффициент эффективного спроса на труд, напротив, поднялся с 0,5–0,6 в 2000–2001 гг. до 0,65 в 2003 г., 0,83 в 2004 г. и 0,98 в 2005 г. С конца 2004 г. начался также довольно устойчивый рост курса акций, и к концу 2005 г. индекс Никкэй поднялся до 15–16 тыс., а к концу 2006 г. — до 17–18 тыс. иен. Похоже, что Япония постепенно выходит и из так называемой «дефляционной спирали», в которой она пребывала с конца 1990-х годов: в 2004 г. приостановилось падение цен на товары производственного назначения, а в середине 2006 г. — и на товары потребительского спроса⁹⁷.

Поскольку одним из главных факторов, поддержавших восстановление конъюнктуры, стал значительный рост экспорта, промышленность, чья продукция и составляет его основу, оказалась в эпицентре оживления. Темпы роста экспорта (на долларовой основе) составили в 2003 г. — 4,7%, в 2004 г. — 12,1, в 2005 г. — 7,3%, а темпы роста промышленного производства — соответственно 3,3, 5,5 и 1,1%⁹⁸.

При этом особо следует подчеркнуть, что рост производства был обеспечен главным образом за счет более полной загрузки оборудования, что же касается объема производственных мощностей, то он продолжал снижаться: в 2003 г. — на 2,2%, в 2004 г. — на 0,4% и только в 2005 г. несколько возрос — до уровня 2003 г.⁹⁹.

Тот факт, что сокращение производственных мощностей в промышленности происходило и по выходе из депрессии, свидетельствует о продолжении процесса деиндустриализации японской экономики. Однако для того чтобы можно было более точно судить о характере этого процесса, необходимо рассмотреть такое явление, как *кудока*. Термином *кудока* (букв. «вымывание», «выхолащивание») в японской экономической литературе принято обозначать процесс выноса производства за рубеж.

Как известно, вывоз японскими компаниями капитала с целью создания предприятий за рубежом принял довольно широкие масштабы еще в 1970-е годы. Тогда основным направлением зарубежного инвестирования были новые индустриальные экономики (НИЭ) Азии, куда Япония передавала один за другим «нижние» этажи своей промышленной структуры (производство текстиля, продовольственных товаров, швейных изделий, металлов, химических удобрений, различной бытовой электротехники и электроники и т.д.), осваивая и развивая на

собственной территории все более и более сложные виды производства. С начала 1980-х годов начали быстро нарастать инвестиции в создание предприятий в США и странах Западной Европы с целью смягчения торговых противоречий и преодоления барьеров, воздвигавшихся на пути японских товаров, а также налаживания различных форм кооперации между японскими и западными фирмами.

Создание японскими компаниями предприятий за рубежом получило резкое ускорение в середине 1980-х годов в результате стремительного повышения курса иены по отношению к доллару США и другим мировым валютам. За вторую половину 1980-х годов общий объем прямых зарубежных инвестиций японских фирм увеличился почти в 4 раза и к концу 1990 г. составил более 310 млрд. долл., из которых около $\frac{1}{3}$ было вложено в создание промышленных предприятий¹⁰⁰. При этом азиатские страны (в 1980-е годы к НИЭ добавились члены АСЕАН) превратились, по существу, во вторую производственную базу Японии, поставляющую на японский рынок не только широкий ассортимент товаров потребительского спроса, но и детали и компоненты для целого ряда сборочных производств японской промышленности. Однако приоритетным объектом зарубежного инвестирования японских фирм были развитые страны (прежде всего США), при этом основная часть инвестиций направлялась в отрасли высоких технологий.

Термин *кудока* возник именно во второй половине 1980-х годов в связи с огромными масштабами вывоза капитала за рубеж.

В 1990-е годы в связи со значительным ухудшением финансового положения многих крупных промышленных компаний масштабы зарубежного инвестирования заметно сократились, а его динамика приобрела скачкообразный характер. Об этом можно судить по приводимым ниже данным об объемах прямых зарубежных инвестиций японских компаний в обрабатывающую промышленность (млрд. иен)¹⁰¹:

Год	Инвестиции	Год	Инвестиции
1990	2 244,9	1998	1 568,6
1991	1 656,8	1999	4 719,3
1992	1 273,8	2000	1 291,1
1993	1 235,1	2001	1 779,0
1994	1 442,6	2002	1 790,6
1995	1 823,6	2003	1 836,3
1996	2 282,1	2004	1 478,0
1997	2 373,1		

Тем не менее и в 1990-е — начале 2000-х годов японские компании оставались одними из наиболее активных участников общемировых процессов интернационализации и глобализации. Масштабы зарубежного предпринимательства японских фирм продолжали нарастать, а па-

раллельно с этим становились все более очевидными негативные социально-экономические последствия *кудока*.

Таблица 12

Доля зарубежных предприятий
в общем объеме производства японских компаний*, %

Отрасль	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	3,0	6,4	9,0	13,4	16,2
Пищевая	0,9	1,2	2,6	2,8	4,4
Текстильная	2,7	3,1	3,5	8,6	7,3
Целлюлозно-бумажная	1,2	2,1	2,2	4,0	4,2
Химическая	2,0	5,1	8,3	13,4	15,3
Черная металлургия	5,3	5,6	9,2	16,3	10,5
Цветная металлургия	2,7	5,2	6,7	10,4	9,4
Общее машиностроение	3,4	10,6	8,1	12,1	11,7
Электромашиностроение	7,4	11,4	16,8	21,9	21,3
Транспортное машиностроение	5,6	12,8	20,6	31,1	36,0
Точное машиностроение	3,4	4,7	6,6	12,6	12,4
Нефте- и углепереработка	0,0	0,2	3,7	1,4	1,8
Прочие отрасли	0,8	3,1	3,0	4,6	6,2

* Кэйдзай. 2002, № 11, с. 65; Кайгай синсюцу кигё соран. 2004.

Как видно из данных табл. 12, в 1990-е годы и особенно в начале 2000-х годов показатели, характеризующие отношение объема производства на зарубежных предприятиях японских фирм к общему объему производства (на национальных и зарубежных предприятиях), заметно возросли. Обращает на себя внимание тот факт, что в выносе производства за рубеж наиболее активно участвуют компании тех отраслей, которые традиционно олицетворяли собой промышленную мощь Японии, — черной металлургии, химической промышленности, общего машиностроения, транспортного машиностроения, электромашиностроения.

Для измерения масштабов *кудока* наряду с приведенным выше показателем японская статистика использует также отношение объема зарубежного производства к общему объему выпуска только по компаниям, имеющим предприятия за рубежом. Эти данные еще более впечатляющи (%)¹⁰²:

Год	Отношение	Год	Отношение
1994	21,9	2000	32,0
1995	24,5	2001	40,9
1996	27,8	2002	41,0
1997	31,2	2003	42,5
1998	32,5	2004	44,4
1999	29,9		

Следует отметить, что отличительной чертой последних лет стало резкое усиление роли Китая в качестве объекта зарубежного инвестирования японских компаний. Если в начале 1990-х годов в КНР насчитывалось лишь 150 японских предприятий, то через десять лет — уже около 3 тыс. На конец 2005 г. общая сумма инвестиций японских фирм в Китае достигла 24,4 млрд. долл.¹⁰³.

Вопрос о том, с какими проблемами сталкивается японская промышленность в результате нарастания масштабов *кудока*, каковы социально-экономические последствия этого процесса, мы рассмотрим на примере двух наиболее репрезентативных отраслей — автомобилестроения и производства бытовой электроники. В них занято более четверти всех работающих в обрабатывающей промышленности страны и, кроме того, именно здесь в наиболее явном виде проявилась такая специфическая черта японской деловой практики, как установление тесных долговременных отношений между крупными компаниями и огромным числом их субподрядчиков из числа мелких и средних фирм. При этом в последние годы именно в этих отраслях процесс *кудока* принял наибольший размах.

В автомобилестроении вынос производства за рубеж приобрел значительные размеры еще в 1980-е годы, и уже к началу 1990-х годов на зарубежных предприятиях японских компаний производилось 3,2 млн. автомобилей в год, что составляло немногим менее четверти объема внутреннего производства. Однако в этот период параллельно с развитием зарубежного производства продолжалось и наращивание масштабов внутреннего производства автомобилей (последнее возросло с 11,0 млн. в 1980 г. до 13,5 млн. в 1990 г., или на 22%), т.е. на этом этапе зарубежное производство лишь дополняло возможности внутреннего.

Однако на рубеже 1980–1990-х годов произошел «слом» этой модели, и в последующие годы рост зарубежного производства японских автомобилестроительных компаний сопровождался абсолютным сокращением внутреннего производства. Так, если выпуск автомобилей на зарубежных предприятиях вырос за период 1990–2004 гг. более чем в три раза (с 3,2 млн. до 9,8 млн.), то в Японии он сократился на 23% (с 13,5 млн. до 10,5 млн.). При этом в общем объеме производства автомобилей национальными и зарубежными предприятиями японских фирм (который за это время увеличился с 16,7 млн. до 20,3 млн.) доля первых снизилась с 81,8 до 51,7%, а доля вторых поднялась соответственно с 19,2 до 48,3%.¹⁰⁴

Особенно быстро растет производство на предприятиях японских фирм в Азии. В 2004 г. здесь было произведено 3639 тыс. автомобилей, и по этому показателю азиатский регион вышел на первое место, оттеснив на второй план США (3144 тыс. автомобилей)¹⁰⁵.

Иными словами, в 1990-е годы вынос производства за рубеж автомобилестроительными компаниями в буквальном смысле слова стал *кудока*, т.е. процессом «вымывания», «выхолащивания» автомобильного производства из промышленной структуры страны.

В последние годы мощный импульс развитию *кудока* в автомобилестроении придало приобретение крупных пакетов акций японских фирм иностранными компаниями. По состоянию на середину 2002 г. из восьми крупнейших автомобилестроительных фирм только две — «Тоёта» и «Хонда» — сохранили независимость от иностранного капитала, остальные шесть превратились в дочерние или зависимые предприятия иностранных компаний. Так, «Рено» принадлежало 44,48% акций «Ниссан дзидося» (и 22,5% акций «Ниссан дизель»), «Дженерал моторс» — 49% акций «Исудзу», 20% акций «Судзуки» и 21% акций «Фудзи дзюкогё», «Форд» владел 33,4% акций «Мазда», а «Даймлер-Крайслер» — 37,3% акций «Мицубиси дзидося»¹⁰⁶.

Вслед за приходом иностранных инвесторов в каждой компании были разработаны программы глубокой перестройки, которые предусматривают сокращение производства внутри страны, перестройку системы субподрядных отношений, проведение жесткой рационализации с целью сокращения издержек производства, пересмотр внешнеэкономической стратегии, рационализацию системы сбыта продукции внутри страны, перестройку системы управления трудом и т.д.

Например, «План оживления» компании «Ниссан», рассчитанный на 2000–2003 гг., предусматривал закрытие трех сборочных заводов и двух заводов по производству деталей и узлов, сокращение порядка 21 тыс. рабочих мест (14% их общего числа), снижение объема производства внутри страны примерно на 30%, сокращение числа поставщиков деталей, узлов и материалов с 1145 до 600, а числа предприятий, занятых в послепродажном обслуживании, — с 6900 до 3400 и т.д.

Планом перестройки компании «Мицубиси дзидося» (2001–2003) предусматривалось закрытие двух сборочных заводов, сокращение 14% рабочих мест и увольнение порядка 9,5 тыс. рабочих (в том числе 5 тыс. — на смежных предприятиях), снижение более чем на 20% объема производства (с 1230 тыс. до 1030 тыс. автомобилей), сокращение на 15% себестоимости продукции и т.д.¹⁰⁷.

Характерно, что сокращение производства автомобилей внутри страны осуществляют и планируют не только фирмы, попавшие в зависимость от иностранного капитала, но и компании, сохраняющие независимость. Так, например, «Тоёта», избравшая курс на сохранение независимости от западных компаний и укрепление единства и сплоченности своей группы, за 1990–2005 гг. сократила производство автомобилей внутри страны на 22% (с 4210 тыс. до 3700 тыс.), увеличив

выпуск автомобилей за рубежом в 4 раза (с 670 тыс. до 2700 тыс.). В 2000 г. она обнародовала «Программу перестройки деятельности группы „Тоёта“» (рассчитанную на период до 2010 г.), которая, по существу, представляет собой программу глобализации производства. К этому времени «Тоёта» предполагает довести свою долю в мировом производстве автомобилей до 15%, направив основные усилия на развитие своей производственной базы в Азии, прежде всего в Китае. При сохранении курса на усиление сплоченности группы в качестве поставщиков деталей будут отбираться наиболее эффективные подрядчики по всему миру — в Северной Америке, Европе, Азии. Что же касается Японии, то здесь «Тоёта» предполагает существенно сократить объемы выпуска обычных автомобилей и сконцентрировать усилия на производстве электромобилей и информационных технологиях¹⁰⁸.

Среди наиболее очевидных социально-экономических последствий *кудока* в автомобилестроении следует назвать массовые увольнения работников, разрушение сложившейся системы производственных взаимосвязей между головными компаниями и множеством их субподрядчиков из числа мелких и средних фирм, а также сокращение абсолютных размеров базы налогообложения центрального и местных бюджетов.

За 1990–2004 гг. численность занятых в автомобилестроении сократилась почти на 15%¹⁰⁹. Не вдаваясь в анализ различных аспектов этой проблемы¹¹⁰, отметим лишь, что за сокращением числа рабочих мест в автомобилестроительных компаниях стоят не просто массовые увольнения и рост безработицы, но и разрушение системы «пожизненного найма» — одного из основополагающих элементов социально-экономического устройства послевоенной Японии, стержня, вокруг которого формировалась система ценностей послевоенных поколений японских рабочих и служащих.

Весьма драматичны последствия *кудока* и для субподрядных предприятий, работающих на сборочные заводы головных компаний. Более подробно этот вопрос будет рассмотрен во второй главе монографии, но здесь хотелось бы подчеркнуть следующее. Сокращение объема заказов, не говоря уже о закрытии сборочных заводов головных компаний, не только ставит субподрядные предприятия в крайне тяжелое положение, но и наносит удар по жизни местных сообществ в целом. Ведь обычно вокруг каждого сборочного завода группируется целое «созвездие» (от нескольких сот до нескольких тысяч) мелких и средних предприятий, работающих на него, и судьбы не только владельцев и работников этих предприятий, но и членов их семей напрямую зависят от действий головной компании. В тех городах, где были закрыты сборочные заводы, жизнь буквально замерла, они выглядят полупус-

тыми и заброшенными, что резко контрастирует с обликом других японских городов.

Наконец, следует отметить и такое последствие *кудока*, как сокращение абсолютных размеров базы налогообложения, что особенно чувствительно для бюджетов тех городов и районов, где располагаются сборочные заводы головных компаний. Так, по расчетам японских экономистов, сокращение внутреннего производства автомобилей на 1 млн. шт. приводит к сокращению размеров добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на 1 трлн. 300 млрд. иен¹¹¹. Нетрудно подсчитать, что в результате сокращения производства автомобилей за 1990–2004 гг. на 3,0 млн. шт. размеры добавленной стоимости в промышленности уменьшились на 3 трлн. 900 млрд. иен (примерно 35 млрд. долл.), а следовательно, на такую же величину сократилась и база налогообложения центрального и местных бюджетов страны.

Что касается электронного машиностроения, то здесь масштабы *кудока* приняли еще большие размеры. Хотя вынос производства за рубеж осуществлялся японскими электромашиностроительными компаниями и в 1970-х и в 1980-х годах, тогда он рассматривался ими лишь как один из путей расширения доли на мировых рынках (за счет получения ценовых конкурентных преимуществ в результате переноса производства в страны с дешевой рабочей силой), а основной упор делался на развитие внутреннего производства и наращивание экспорта. Передавая зарубежным предприятиям (сначала в НИЭ Азии, а затем в страны АСЕАН) наиболее простые, «отработанные» виды производств, внутри страны японские компании развивали все более и более сложные производства, выступая в роли лидеров мирового научно-технического прогресса в этой области. Так, например, в 1980-е годы, организовав в Азии производство различной бытовой электронной аппаратуры (включая цветные телевизоры и односистемные видеомэгафоны), внутри страны японские компании переключились на производство более сложной техники — многосистемных видеомэгафонов, сверхбольших цветных телевизоров высокого качества изображения, многофункциональных телефонных аппаратов, оборудования систем автоматизации домашнего хозяйства и т.д. Освоив производство сверхбольших интегральных схем (в 1985 г. — с объемом памяти 1 Мбит, в 1987 г. — 4 Мбит), они начали переводить в Азию производство более ранних поколений интегральных схем (включая 256-Кбитные) и т.д.¹¹²

Однако в 1990-е годы, и особенно со второй их половины, вынос производства принял масштабы и формы, изменившие роль зарубежного производства по отношению к внутреннему: теперь оно уже не

столько дополняет, сколько замещает последнее. Иными словами, так же как и в автомобилестроении, в электронном машиностроении происходит *кудока* в буквальном смысле слова.

В наибольшей степени этот процесс захватил производство бытовой электроники. Например, в производстве цветных телевизоров и видеомагнитофонов, бывших еще недавно основными видами продукции японской электроники и ключевыми товарами японского экспорта, сложилась следующая ситуация. За 1990–2004 гг. выпуск в стране цветных телевизоров сократился с 13 243 тыс. до 808 тыс. шт., т.е. в 16 раз. На зарубежных же предприятиях японских компаний в 2002 г. было произведено около 60 млн. телевизоров, и их доля в мировом производстве составила более 40%, тогда как доля продукции национальных предприятий — около 2%.

Аналогичная картина наблюдается и в производстве видеомагнитофонов. За 1990–2003 гг. их выпуск в Японии сократился с 27 921 тыс. до 334 тыс. шт., а в августе 2004 г. был практически свернут. При этом доля зарубежных предприятий японских фирм в мировом выпуске видеомагнитофонов составляет около 70%¹¹³.

К настоящему времени за рубеж переведена также значительная часть производства стереофонической аппаратуры, радиоприемников, телефонных и факсимильных аппаратов, а также холодильников, пылесосов, стиральных машин и другой бытовой техники.

Разумеется, электронное машиностроение все еще остается одним из ведущих экспортных производств Японии — в 2004 г. объем экспорта его продукции составил более 14 трлн. иен, или около 24% общего объема экспорта страны. Однако разница между стоимостью экспорта и импорта электронной продукции из года в год сокращается, и в последние годы объем импорта составлял уже почти половину стоимости экспорта¹¹⁴.

В 2000–2001 гг. все ведущие компании электронного машиностроения объявили о начале реализации программ «структурных реформ», цели и направления которых весьма схожи. Это — концентрация усилий на развитии внутри страны высоких технологий и программного обеспечения и перенос производства за рубеж. Причем теперь речь идет о выносе за рубеж не только «отработанных» технологий, но и самых передовых высокотехнологичных производств. Например, компания «Сангё» предполагала в ближайшие годы наладить выпуск в Китае плазменных телевизоров, «Мацусита дэнки» объявила о переводе на свой завод в Сингапуре не только самого производства видеомагнитофонов, но и стадии разработки технологии, а «Омрон» планировала с 2004 г. начать в КНР сборку персональных компьютеров и производство деталей для них и т.д.

Передавая в азиатские страны, прежде всего в Китай, эти и другие, ставшие уже «отработанными» технологии, на собственной территории японские компании разворачивают производство трех новых «священных товаров» — телевизоров с плоским экраном, цифровых камер и DVD. Как полагают специалисты, в ближайшие годы именно эти товары должны составить основу производства и экспорта японской электронной промышленности.

Так же как и в автомобилестроении, *кудока* в электронном машиностроении сопровождается сокращением рабочих мест и разорением субподрядных предприятий. За 1990–2004 гг. численность занятых на предприятиях отрасли сократилась почти на 30%. В тяжелейшем положении оказались тысячи мелких и средних предприятий, обслуживавших нужды ведущих компаний, поскольку в 1990-е годы вынос производства сопровождался не только сокращением объемов выпуска продукции и закрытием сборочных заводов, но и налаживанием за рубежом производства разнообразных электронных деталей и компонентов.

Очевидно, что осуществление упомянутых выше программ «структурных реформ» уже в ближайшие годы придаст значительное ускорение развитию *кудока* в электронном машиностроении, а следовательно, еще больше усугубит негативные социально-экономические последствия этого процесса.

Хотя, как показывают данные табл. 12, в других отраслях японской промышленности масштабы выноса производства за рубеж не столь значительны, как в электронном машиностроении или автомобилестроении, его социальные последствия для тех городов и районов, где происходит сворачивание производства, закрытие заводов и комбинатов, весьма болезненны — это и массовые увольнения, и рост безработицы, и разрушение налаженной жизни местных сообществ, и сокращение доходов местных бюджетов и т.д.

Очевидно, что одним из факторов, способствовавших нарастанию масштабов *кудока* в 1990-е годы, стало депрессивное состояние японской экономики, ослаблявшее стимулы к предпринимательству. Однако существовала и обратная связь — очевидно, что *кудока* явилась одним из факторов, препятствовавших восстановлению конъюнктуры и выходу из депрессии.

Во-первых, поскольку вынос производства за рубеж сопровождался сокращением не только объемов производства, но и производственных мощностей, происходило уменьшение абсолютных размеров потенциала экономического роста в промышленности, а следовательно, и потенциала восстановления конъюнктуры в целом.

Во-вторых, из-за перевода за рубеж значительной части мощностей экспортных отраслей существенно снизилась чувствительность япон-

ской промышленности к росту экспорта как фактору, помогающему «вытянуть» экономику из состояния спада или депрессии (что неоднократно происходило прежде).

Таким образом, депрессия стимулировала нарастание *кудока*, а *кудока* приводила к углублению депрессии, что и предопределило тяжелое положение японской промышленности в 1990-е — начале 2000-х годов и ускорило деиндустриализацию экономики.

Однако в последние годы в Японии заговорили о том, что, как это ни парадоксально, *кудока* может стать одним из факторов возрождения японской промышленности. При этом основные надежды связываются с Китаем, который, как отмечалось выше, сейчас стал главным объектом инвестирования японских компаний.

Вложив в экономику КНР огромные средства и создав сотни современных предприятий, оснащенных по последнему слову техники, японские компании способствовали ее быстрому экономическому развитию и превращению в одну из крупнейших индустриальных держав мира. Накопив огромный экономический потенциал, Китай приступил в последние годы к реализации более десятка крупнейших национальных проектов (начиная с подготовки инфраструктуры для проведения Олимпийских игр в Пекине в 2008 г. и кончая программой реконструкции крупных городов). Очевидно, что реализация этих программ приведет к значительному расширению спроса Китая на сталь, строительную технику, промышленное оборудование, станки, продукцию нефтехимии и т.д. Кроме того, по оценкам японских специалистов, в ближайшие годы в КНР начнется автомобильный бум и бум жилищного строительства.

С учетом этих перспектив японские компании продолжают активно инвестировать в создание промышленных предприятий в Китае. Однако, как отмечают японские экономисты, уже сейчас размах экономического роста в КНР таков, что в отраслях и производствах японской промышленности, ориентированных на экспорт в Китай конечной продукции или на поставки деталей, узлов, полуфабрикатов и проч. по линии сформировавшихся в процессе *кудока* кооперационных связей, стала ощущаться нехватка мощностей. В результате с 2004 г. в японской промышленности наблюдается бум инвестиций в оборудование, причем происходит как расширение мощностей на существующих предприятиях, так и строительство новых. В частности, в одном из спецвыпусков журнала «Тоё кэйдзай» с характерным подзаголовком «Заводы возвращаются в Японию» был приведен список из 100 японских компаний, приступивших или планирующих начать строительство заводов в Японии. При этом со стороны внутреннего спроса инвес-

тиционную активность японских компаний поддерживает устойчивое расширение спроса на продукцию цифровой электроники¹¹⁵.

Завершая рассмотрение вопросов развития японской промышленности в период 1990-х — начала 2000-х годов, следует подчеркнуть, что в целом оно протекало в рамках той модели, которая начала формироваться на предыдущем этапе. Генеральным направлением развития японской промышленности оставалась интенсификация использования ресурсов, хотя понятно, что при том движении конъюнктуры и динамике цен, которые были характерны для рассматриваемого периода, расчеты частных показателей эффективности не имеют смысла, так как не могут адекватно отразить ход этого процесса.

На фоне некоторого сокращения количественных параметров промышленного потенциала Японии произошло дальнейшее повышение его качественных характеристик. Так, например, производительность труда в целом по обрабатывающей промышленности за 1993–2005 гг. возросла почти на 40,0%. В структуре инвестиций в оборудование по-прежнему основное место занимали вложения в НИОКР (9–10%), в разработку новых продуктов (16–18%) и рационализацию производства (15–16%), т.е. в те направления, которые обеспечивают повышение уровня техники и технологии производства, освоение производства более сложной, наукоемкой продукции¹¹⁶. Очевидно, что и вынос производства за рубеж при всех присущих ему негативных моментах в целом также способствовал повышению качественных характеристик японской промышленности, поскольку в первую очередь переводились производства среднего уровня наукоемкости и технической сложности, а на собственно японской территории получали развитие наукоемкие, высокотехнологичные производства с высокой долей добавленной стоимости.

Иными словами, несмотря на начавшуюся деиндустриализацию Япония пока сохраняет свою промышленную мощь, компенсируя сокращение количественных параметров промышленного потенциала повышением его качественных характеристик. А с учетом отмеченных выше новых моментов можно полагать, что в ближайшие годы возможно не только восстановление прежних количественных параметров промышленного потенциала страны, но и некоторое их увеличение.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Особенности предпринимательской структуры японской промышленности

1. Общая характеристика предпринимательской структуры

Развитие японской промышленности во второй половине XX в., сопровождавшееся глубокими сдвигами в ее отраслевой структуре и коренными преобразованиями в материально-технической базе производства, привело к значительным изменениям в организации хозяйственной деятельности с точки зрения участия в ней фирм крупных, средних и малых размеров.

Прежде чем перейти к рассмотрению существа этих изменений, необходимо остановиться на вопросе о критериях разделения предприятий на мелкие, средние и крупные.

Для определения масштаба бизнеса японская статистика использует два критерия: численность занятых и величину оплаченного капитала. В соответствии с первым критерием в промышленности к мелким относятся предприятия с числом занятых до 19 человек (среди них к мельчайшим — от 1 до 3 человек), к средним — от 20 до 299 человек, к крупным — с числом занятых 300 человек и более. Согласно второму критерию, мелкими считаются предприятия с оплаченным капиталом до 10 млн. иен, средними — от 10 млн. до 100 млн. иен, к высшему слою средних предприятий (так называемым *тюдэн кигэ*) относятся предприятия с капиталом от 100 млн. до 1 млрд. иен и к крупным — с капиталом свыше 1 млрд. иен¹.

В декабре 1999 г. в Закон о мелких и средних предприятиях была внесена поправка, в соответствии с которой верхний предел оплаченного капитала для этой категории предприятий был поднят до 300 млн. иен, так как вследствие значительного повышения уровня техники и технологии, оснащения производства дорогостоящим оборудованием многие из них давно «перешагнули» прежний предел в 100 млн. иен².

Но в силу ряда причин при анализе предпринимательской структуры использование одновременно обоих критериев оказывается практически невозможным. Во-первых, если обследования предпринимательской структуры, основанные на первом критерии, охватывают все

виды предприятий (включая и мельчайшие индивидуальные предприятия), то обследования, опирающиеся на второй критерий, — лишь корпоративный сектор, включающий менее половины общего числа предприятий. Во-вторых, вследствие огромных различий между отраслями и предприятиями с точки зрения технологии производства даже в рамках корпоративного сектора границы слоя мелких, средних и крупных предприятий, определенные в соответствии с первым критерием, не совпадают с границами, определенными в соответствии со вторым критерием. Поэтому «наложение» двух структур с целью уточнения состава предприятий разных размеров представляется малопродуктивным.

Обычно обследования предпринимательской структуры, проводимые министерствами и ведомствами Японии, основываются на использовании первого критерия, т.е. численности занятых. При этом под «предприятием» имеется в виду производственная единица, производящая тот или иной вид продукции, т.е. мастерская, фабрика или завод. В то же время периодически проводятся обследования, в которых предприятия предстают не как отдельные производственные единицы, а как единицы предпринимательской деятельности. В этом случае производственные единицы, принадлежащие одному и тому же юридическому лицу, учитываются как одно предприятие³. Понятно, что такая перегруппировка распространяется главным образом на крупные и часть средних предприятий; что же касается подавляющего большинства средних и мелких предприятий, то здесь, как правило, понятие «производственная единица» совпадает с понятием «предпринимательская единица». Подобные обследования, так же как и обследования, основанные на использовании в качестве критерия величины оплаченного капитала, охватывают только корпоративный сектор предпринимательской структуры, т.е. носят ограниченный характер.

В настоящей работе мы опираемся главным образом на данные обследований, рассматривающих предприятия как производственные единицы и использующих в качестве критерия масштабов бизнеса численность занятых, поскольку именно они дают наиболее полную картину предпринимательской структуры японской промышленности и позволяют проследить ее эволюцию на длительном отрезке времени.

Следует также отметить, что если в отношении границы, разделяющей средний и крупный бизнес по числу занятых (300 человек), разногласий среди японских ученых практически нет, то в отношении границы, разделяющей мелкие и средние предприятия, наблюдается довольно широкий разброс мнений. В одних исследованиях в качестве критерия разделения бизнеса на средний и мелкий используется показатель, определенный Законом о мелких и средних предприятиях от

1963 г. и составляющий 20 человек. В других исследованиях со ссылкой на то, что критерии, указанные в Законе, давно устарели, этот порог повышается до 30 человек. А во многих работах вообще подчеркивается условность этой границы, и предприятия подразделяются на группы по границам, с точки зрения авторов наиболее отвечающим задачам исследования.

В данной работе для анализа предпринимательской структуры мы будем использовать наиболее часто встречающееся как в японской статистике, так и в экономической литературе разделение предприятий на малые и средние, при котором рубежным является число занятых 30 человек.

Согласно данным промышленных переписей⁴, в 1960 г., т.е. в начале периода высоких темпов роста, в японской промышленности насчитывалось порядка 490 тыс. предприятий с общим числом занятых около 8 200 тыс. человек. Абсолютное большинство этих предприятий — более 440 тыс., или 91% — относились к разряду мелких и мельчайших, причем примерно на 350 тыс. предприятий число занятых не превышало 9 человек.

В те годы малый бизнес Японии представлял собой, по сути, сплошную зону отсталости⁵. С точки зрения уровня техники и технологии, условий труда, показателей экономической эффективности, организации и управления производством не только мелкие, но и большая часть средних предприятий являли собой резкий контраст по отношению к крупным фирмам. Достаточно сказать, что, составляя более 90% общего числа промышленных предприятий и сосредоточивая около 35% всех занятых в промышленности, мелкие предприятия производили лишь 5% (по стоимости) промышленной продукции, а средние предприятия, на долю которых приходилось 35,5% занятых, — менее трети. Крупные же предприятия, на долю которых приходилось лишь 0,6% общего числа предприятий и $\frac{1}{3}$ занятых, производили более 50% продукции.

Из-за резких различий в положении малых предприятий и крупного бизнеса за Японией в те годы прочно закрепилась характеристика страны с двойственной структурой экономики, а теория двойственной структуры на долгие годы стала отправным пунктом всех работ по предпринимательской структуре — как в самой Японии, так и за ее пределами. При этом во многих исследованиях в качестве одной из составляющих двойственной структуры крупному бизнесу противопоставлялись не только мелкие, но и средние предприятия.

Общее представление о характере предпринимательской структуры японской промышленности в период высоких темпов роста и направлениях ее изменения в последующие годы дают материалы табл. 13 и 14.

Как видно из данных этих таблиц, со вступлением страны в период высоких темпов роста количество промышленных предприятий стало быстро возрастать — к середине 1970-х годов оно достигло 736 тыс., увеличившись почти на 250 тыс., или более чем на 50% по сравнению с 1960 г.

В последующие годы, в условиях умеренных темпов роста и структурной перестройки, столь масштабного роста числа промышленных предприятий уже не происходило. Незначительное увеличение этого показателя наблюдалось примерно до конца 1980-х годов — к 1988 г. количество промышленных предприятий возросло до 745,1 тыс., т.е. увеличилось всего лишь на 9,1 тыс. (или на 1,2%) по сравнению с серединой 1970-х годов. С начала 1990-х годов, со вступлением японской экономики в период депрессии, количество промышленных предприятий стало довольно быстро сокращаться и к 2003 г. снизилось до 504,5 тыс., т.е. на 240,6 тыс., или почти на $\frac{1}{3}$ по сравнению с 1988 г.

При анализе особенностей предпринимательской структуры обрабатывающей промышленности Японии прежде всего обращают на себя внимание два момента.

Во-первых, примерно половина промышленного производства приходится на мелкие и средние предприятия, причем за более чем 40-летний период доля последних не только не сократилась, но, напротив, даже несколько возросла (с 48,9% в 1960 г. до 51,0% в 2003 г.). Это обстоятельство, на наш взгляд, существенно корректирует широко распространенные взгляды, отождествляющие промышленную мощь и выдающиеся достижения Японии с деятельностью лишь крупных и крупнейших корпораций.

Таблица 13

Состав предприятий
обрабатывающей промышленности Японии
(1960–1980)*

Число занятых на предприятии	Кол-во предприятий	Доля, %	Число занятых, тыс.	Доля, %	Отгрузки, млрд. иен	Доля, %
1960 г.						
Всего	487 050	100,0	8169	100,0	15 578,6	100,0
Менее 9	345 673	71,0	1 194	14,4	785,1	5,1
10–29	97 408	20,0	1 586	19,5	1 742,8	11,2
30–99	33 553	6,8	1 669	20,5	2 508,4	16,1
100–299	7 588	1,6	1 231	15,0	2 575,7	16,5
Свыше 300	2 828	0,6	2 489	30,6	7 966,6	51,1

Число занятых на предприятии	Кол-во предприятий	Доля, %	Число занятых, тыс.	Доля, %	Отгрузки, млрд. иен	Доля, %
1970 г.						
Всего	652 931	100,0	11 680	100,0	69 034,8	100,0
Менее 9	479 376	73,4	1 910	16,4	3 986,6	5,8
10–29	115 095	17,6	1 909	16,3	7 311,0	10,6
30–99	42 673	6,6	2 204	18,9	10 762,7	15,6
100–299	11 057	1,7	1 859	15,9	11 671,5	16,9
Свыше 300	4 330	0,7	3 798	32,5	35 303,0	51,1
1975 г.						
Всего	735 970	100,0	11 296	100,0	12 7520,6	100,0
Менее 9	560 688	76,2	2 153	19,0	8 787,8	6,9
10–29	118 942	16,2	1 972	17,5	14 653,0	11,5
30–99	41 964	5,7	2 157	19,1	20 676,3	16,2
100–299	10 528	1,4	1 704	15,1	21 299,1	16,7
Свыше 300	3 848	0,5	3 310	29,3	62 104,2	48,7
1980 г.						
Всего	734 623	100,0	10 932	100,0	214 699,8	100,0
Менее 9	558 456	76,0	2 143	19,6	13 999,4	6,5
10–29	122 299	16,6	2 102	19,2	25 707,4	12,0
30–99	39 843	5,5	2 085	19,1	34 621,0	16,1
100–299	10 514	1,4	1 697	15,5	37 320,8	17,4
Свыше 300	3 511	0,5	2 903	26,6	103 051,2	48,0

* Составлено по: Кэйдзай ёран. 1969, с. 230–231; 1980, с. 210–211; 1985, с. 162–163.

Таблица 14

Состав предприятий обрабатывающей промышленности Японии (1991–2003)*

Число занятых на предприятии	Кол-во предприятий	Доля, %	Число занятых, тыс.	Доля, %	Отгрузки, млрд. иен	Доля, %
1991 г.						
Всего	723 270	100,0	11 613	100,0	344 554	100,0
1–3	292 856	40,5	615	5,3	3 720	1,1
4–9	234 814	32,5	1 419	12,2	16 717,5	4,9
10–29	133 931	18,5	2 338	20,1	40 617,7	11,8
30–99	45 113	6,2	2 045	17,6	55 459,4	16,1
100–299	12 619	1,7	2 033	17,5	63 837,9	18,5
300–499	1 929	0,3	733	6,3	32 808,2	9,5
500–999	1 291	0,2	888	7,6	41 823,0	12,1
Свыше 1 тыс.	717	0,1	1 542	13,4	89 570,9	26,0

Число занятых на предприятии	Кол-во предприятий	Доля, %	Число занятых, тыс.	Доля, %	Отгрузки, млрд. иен	Доля, %
1995 г.						
Всего	654 436	100,0	10 879	100,0	309 435	100,0
1-3	266 710	40,8	559	5,1	3 407	1,1
4-9	213 308	32,6	1 272	11,7	13 749,9	4,4
10-29	117 669	18,0	2 061	18,9	33 918,6	11,0
30-99	41 419	6,2	2 192	20,1	49 930,0	16,1
100-299	11 823	1,8	1 897	17,4	59 540,6	19,2
300-499	1 856	0,3	709	6,6	32 167,6	10,5
500-999	1 206	0,2	830	7,7	38 467,3	12,4
Свыше 1 тыс.	645	0,1	1 359	12,5	78 255,5	25,3
1999 г.						
Всего	596 863	100,0	9 904	100,0	294 502	100,0
1-3	251 406	42,1	527	5,3	3 052	1,0
4-9	186 111	31,2	1 119	11,3	12 194,0	4,1
10-29	106 877	17,8	1 869	18,9	30 706,4	10,4
30-99	37 965	6,4	2 023	20,4	47 925,4	16,3
100-299	11 066	1,9	1 776	17,9	59 724,1	20,3
300-499	1 779	0,3	677	6,8	32 304,4	11,0
500-999	1 097	0,2	750	7,6	36 415,8	12,4
Свыше 1 тыс.	562	0,1	1 164	11,8	72 179,5	24,5
2003 г.						
Всего	504 530	100,0	8 656	100,0	276 230	100,0
1-3	210 619	41,7	430	5,0	2 496	0,9
4-9	150 551	29,8	879	10,1	9 055	3,3
10-29	97 076	19,2	1 660	19,1	26 469	9,6
30-99	32 750	6,5	1 767	20,4	43 681	15,9
100-299	10 376	2,1	1 675	19,4	59 069	21,3
300-499	1 712	0,3	650	7,5	33 597	12,2
500-999	1 003	0,2	679	7,8	35 715	12,9
Свыше 1 тыс.	443	0,1	920	10,5	66 149	23,9

* Составлено по: Japan Almanac. 1994, p. 142; 1998, p. 150; 2002, p. 150; 2005, p. 132; 2006, p. 157.

Во-вторых, несмотря на коренные сдвиги в материально-технической базе и отраслевой структуре производства, происшедшие за этот период, «соотношение сил» между крупными, средними и мелкими предприятиями по таким показателям, как количество предприятий, число занятых и стоимость отгруженной продукции, не претерпело сколько-нибудь заметных изменений. Иными словами, период взлета японской промышленности 1960-х — начала 1970-х годов, этап умеренных темпов роста и структурной перестройки второй половины 1970-х — 1980-х годов и период депрессии и деиндустриализации

1990-х — начала 2000-х годов промышленные предприятия прошли как целостная структура, обладающая высокой степенью устойчивости.

Возникает естественный вопрос: в чем же заключаются причины такой устойчивости предпринимательской структуры японской промышленности, и прежде всего стабильного положения в ней мелких и средних предприятий?

Очевидно, что такое положение стало результатом действия множества самых разнообразных факторов — начиная с особенностей нынешнего этапа развития производительных сил, специфической природы малого бизнеса как экономического феномена и кончая особенностями исторического развития той или иной отрасли или производства. Не имея возможности рассмотреть весь комплекс этих факторов, остановимся на наиболее важных из них.

Прежде всего следует упомянуть о технико-организационных особенностях современного промышленного производства. Не вдаваясь в подробный анализ этой темы, отметим лишь, что современная промышленность представляет собой комбинацию огромного числа отраслей и производств, существенно различающихся между собой по показателям эффекта масштаба. В одних отраслях (таких, как черная и цветная металлургия, химия, нефтехимия, целлюлозно-бумажная, строительно-керамическая промышленность и т.д.) крупномасштабное производство по-прежнему оказывается наиболее эффективным. В других отраслях (прежде всего машиностроительных) эффект масштаба не играет столь существенной роли, так как они во все большей степени ориентируются не на массовый выпуск однородной продукции, а на производство разнообразной продукции небольшими партиями. Ряд отраслей (таких, как электроника и микроэлектроника) в силу особенностей технологии представляют собой комбинацию производств с различными показателями эффекта масштаба. И наконец, во многих отраслях легкой промышленности, обслуживающих потребительский спрос, наиболее эффективным оказывается производство средних и мелких масштабов, способное к быстрой перестройке в соответствии с новыми веяниями на рынке⁶.

Иными словами, современная промышленность создает объективные предпосылки для налаживания эффективного производства не только крупных, но и средних и мелких размеров.

Упрочению положения мелких и средних фирм, стабилизации предпринимательской структуры японской промышленности способствовали также начавшиеся в середине 1970-х годов и набирающие все большую силу процессы сегментации производственного спроса и индивидуализации потребительского спроса. Они стимулируют все большую переориентацию японской экономики с крупномасштабного

производства на выпуск разнообразной продукции малыми партиями и объективно расширяют границы «жизненного пространства» для мелких и средних фирм.

В этом же направлении действуют и некоторые изменения, происшедшие в мировом научно-техническом прогрессе (НТП). Переход ведущей роли в нем к таким направлениям, как электронизация, новые материалы, биотехнология, повысил его «доступность» для мелких и средних фирм, поскольку для проведения НИОКР в этих областях и для налаживания эффективного производства требуются значительно меньшие финансовые ресурсы, чем прежде.

На наш взгляд, немаловажную роль в сохранении устойчивости предпринимательской структуры японской промышленности играет существование особой системы отношений между крупными компаниями и мелкими и средними фирмами в рамках организации субподрядных работ. Поскольку подробно этот вопрос будет рассматриваться в третьем параграфе данной главы, отметим здесь лишь следующее.

Примерно половина мелких и средних предприятий японской промышленности являются субподрядчиками крупных предприятий. Образуя многослойную систему, состоящую из фирм разных размеров — от мельчайших до средних, они формируют с крупными фирмами устойчивые образования, действующие, по существу, как единые предпринимательские структуры (*кигё гурупу* или *кэйрэцу*). Такие структуры начали возникать еще в 1950-х годах, а к концу 1960-х годов их контуры и принципы функционирования уже вполне оформились. В силу особенностей национальной культуры, с одной стороны, и соображений экономической целесообразности — с другой, отношения между головными фирмами и их субподрядчиками стали носить долговременный, стабильный характер, и, осваивая все новые и новые отрасли и производства, крупные компании вовлекали в эти процессы и своих субподрядчиков различных уровней. Это создавало возможности для параллельного развития всех слоев предпринимательства и тем самым придавало дополнительную устойчивость предпринимательской структуре промышленности.

И наконец, сама природа мелких и средних предприятий (гибкость и подвижность организационных структур, способность улавливать сигналы рынка и быстро реагировать на них, высокие адаптационные возможности и т.д.) наделяет их рядом дополнительных конкурентных преимуществ, способствующих упрочению их положения в предпринимательской структуре.

Ежегодно в Японии создаются и прекращают свое существование тысячи предприятий, причем абсолютное большинство как тех, так и других составляют мелкие и средние фирмы.

Об интенсивности процессов обновления в предпринимательской среде можно судить по коэффициентам открытия и закрытия бизнеса (соответственно КОБ и КЗБ). Первый показатель представляет собой отношение числа вновь созданных за конкретный период предприятий к числу существовавших в начале периода, а второй — отношение числа закрывшихся в течение периода предприятий к числу существовавших в начале периода.

Согласно данным японской статистики, в 1966–2004 гг. динамика этих показателей выглядела следующим образом (%)⁷:

Период, год	КОБ	КЗБ
1966–1969	6,5	3,2
1969–1972	7,0	3,8
1972–1975	6,1	4,1
1975–1978	6,2	3,4
1978–1981	6,1	3,8
1981–1985	4,7	4,0
1985–1989	4,2	3,6
1989–1991	4,1	4,1
1991–1994	4,6	4,7
1994–1996	3,7	3,8
1996–1999	4,1	5,9
2000	4,9	4,0
2001	4,4	4,4
2002	4,1	4,6
2003	4,0	4,8
2004	4,1	4,5

Прежде всего обращает на себя внимание существенное снижение коэффициента открытия бизнеса в 1980–1990-е годы по сравнению с периодом 1960–1970-х годов. Тем не менее, как видно из приведенных данных, даже в период депрессии 1990-х годов он оставался на довольно высоком уровне и лишь в самые последние годы оказался ниже, чем коэффициент закрытия бизнеса. При этом и число желающих открыть собственное дело в последние годы несколько уменьшилось и составляет около 400–500 тыс. человек в год.

Интересно отметить, что среди создателей новых предприятий почти половину составляют бывшие владельцы мелких и средних фирм (помимо них около четверти это работники крупных компаний и примерно $\frac{1}{5}$ — работники мелких и средних)⁸. Потерпев неудачу в одном деле, мелкие и средние предприниматели, движимые непреодолимым желанием реализовать себя в бизнесе, довольно быстро открывают другое дело, в более надежных и перспективных, с их точки зрения, отраслях и производствах. В ходе этого своего рода «сбрасывания старой кожи» и происходит развитие мелкого и среднего бизнеса, непре-

рывная модернизация его технической базы, обновление ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции.

Следует особо подчеркнуть, что стабильность позиций малого бизнеса в предпринимательской структуре оказывает весьма благотворное влияние как на экономическое развитие страны, так и на социальное-политическую обстановку в японском обществе. Это связано со следующими двумя важными функциями, которые выполняет именно малый бизнес: во-первых, он способствует сохранению высококонкурентной рыночной среды — основы жизнеспособности экономики, и, во-вторых, он способствует сглаживанию диспропорций, постоянно возникающих на рынке труда между спросом и предложением рабочей силы.

Что касается роли мелких и средних предприятий в поддержании конкурентной среды, то вкратце она состоит в следующем. Как и в любой другой стране с рыночной экономикой, в Японии действие механизма свободной конкуренции ограничивается в тех сегментах рынка, где крупные компании выступают покупателями продукции или поставщиками фирм меньших размеров, а также на тех рынках, где их интересы сталкиваются с интересами менее сильных производителей аналогичной продукции. В частности, согласно одному из опросов, более 40% мелких и средних предприятий считают, что в тех областях, где они действуют наряду с крупными компаниями, механизм свободной конкуренции нарушается, и рынок функционирует неэффективно⁹. Кроме того, как будет показано в следующих двух параграфах настоящей главы, действие рыночного механизма, в том числе механизма конкуренции, в Японии в определенной степени ограничивает существование предпринимательских групп горизонтального и вертикального типа — *кигё сюдан* и *кигё гурупу* (или *кэйрэцу*).

Что же касается мелко и среднего бизнеса, то он, напротив, своей деятельностью способствует оживлению конкуренции. Это связано прежде всего с тем, что сферы, где малый бизнес может быть эффективен, довольно ограничены. Хотя современный этап развития производительных сил и создает множество новых ниш для фирм мелких и средних масштабов, существует ряд отраслей и производств, где действует эффект масштаба и где крупные фирмы имеют явные преимущества. К тому же мелкие и средние фирмы сознательно избегают тех областей, где их интересы могут напрямую столкнуться с интересами крупных компаний, так как из-за более слабых позиций на рынке рабочей силы, капитала, технологий и сырья они оказываются не в состоянии выдержать те условия конкуренции, которые им навязывают крупные компании. В результате происходит концентрация огромного числа мелких и средних предприятий на весьма ограниченном

«жизненном пространстве», что неизбежно приводит к ожесточенной конкурентной борьбе между ними.

Примерно до середины 1970-х годов, в эпоху массового производства стандартизированной продукции, главной формой борьбы среди мелких и средних предприятий была ценовая конкуренция. Однако с начала 1980-х годов по мере все большей сегментации производственного спроса и все большей индивидуализации потребительского спроса центр тяжести борьбы между ними стал все больше смещаться в область качества — начиная с особых потребительских свойств товаров и кончая уровнем их надежности. И если прежде основным инструментом конкурентной борьбы было снижение издержек, то теперь основу конкурентоспособности предприятий стали составлять в первую очередь оригинальная технология или продукт. Это придало конкурентной борьбе еще больший накал, поскольку для того, чтобы удержаться в бизнесе, предприятиям нужно было прилагать гораздо большие усилия, чем прежде.

С начала 1980-х годов на условия развития мелких и средних предприятий все большее влияние стал оказывать идущий быстрыми темпами процесс интернационализации японской экономики, и прежде всего глобализация деятельности крупных компаний. Раньше других ужесточение условий ощутили на себе независимые фирмы-производители разного рода потребительских товаров: в связи с быстрым нарастанием масштабов зарубежного производства японских компаний все сильнее становился натиск на японский рынок импортных (в основном азиатских) товаров. Однако в последнее десятилетие последствия этого процесса стали все острее ощущать и субподрядчики крупных компаний (защищенные прежде от влияния внешних перемен границами вертикальных групп — *кэйрэцу*), так как головные фирмы начали размещать на зарубежных предприятиях все возрастающую долю заказов на субподрядные работы (подробно об этом см. третий раздел данной главы).

В 1990-е годы депрессивное состояние японской экономики привело к еще большему ужесточению общих условий развития мелких и средних предприятий и как следствие — к еще большему обострению конкурентной борьбы между ними.

Что же касается содействия малого бизнеса смягчению дисбаланса между структурой спроса и предложения рабочей силы, то здесь нужно отметить следующее. Как известно, этот дисбаланс существует всегда и особенно обостряется в периоды ухудшения конъюнктуры. Поскольку позиции мелких и средних предприятий на рынке труда слабее, чем позиции крупных компаний (вследствие их отставания от последних с точки зрения условий труда, а также глубоко укоренивших-

ся в японском обществе представлений о престижности работы именно в крупных компаниях), при найме рабочей силы они вынуждены ориентироваться не только и не столько на свои потребности, сколько на ту рабочую силу, которая имеется в данный момент на рынке труда. И если для крупных компаний до последнего времени основной формой найма рабочей силы был «пожизненный наём» выпускников высших и средних учебных заведений, то для мелких и средних предприятий характерно использование самых разных форм найма (от подобных «пожизненному найму» до всевозможных гибких форм) и привлечение самых разных категорий рабочей силы (включая пожилых людей, пенсионеров, домохозяек, студентов и т.д.). Непрерывно адаптируясь к изменениям в половозрастной и квалификационной структуре рабочей силы, мелкий и средний бизнес постоянно сглаживает напряженность, существующую на рынке труда.

Стабилизирующая роль мелких и средних предприятий становится еще более заметной в периоды ухудшения конъюнктуры, когда они начинают поглощать избыточную рабочую силу, образующуюся как за счет сокращения масштабов найма крупными компаниями, так и за счет увольнения ими некоторых категорий работников (прежде всего так называемого периферийного персонала). При этом до последнего времени в Японии мелкий и средний бизнес выполнял еще одну крайне важную функцию — функцию подстраховки системы «пожизненного найма», являвшуюся одним из важных факторов социально-политической стабильности японского общества. Дело в том, что через механизм переложения экономических трудностей на плечи своих младших партнеров по бизнесу (например, путем ужесточения условий сделок с независимыми предприятиями или через усиление нажима на субподрядчиков в отношении цен и сроков поставок продукции) крупные японские компании имели возможность без особого ущерба для экономической эффективности сохранять основной костяк рабочей силы — постоянных работников — и не разрушать святая святых системы «пожизненного найма» — гарантий долговременной занятости.

Следует отметить, что при отсутствии сколько-нибудь значимых подвижек в составе промышленных предприятий с точки зрения соотношения между группами предприятий разных размеров, внутри каждой из групп за последние два-три десятилетия произошли огромные качественные изменения, которые придали новое качество и предпринимательской структуре в целом. В самом общем виде смысл этих изменений можно охарактеризовать как переход от двойственной к многослойной предпринимательской структуре, связанный прежде всего с коренными преобразованиями в мелком и среднем предпринимательстве страны.

Разумеется, и сейчас можно обнаружить довольно четкие различия между мелкими и средними предприятиями, с одной стороны, и крупными — с другой, практически по всем составляющим системы организации и управления производством (начиная с особенностей управления производственными ресурсами и кончая спецификой использования прибыли), а также по уровню производительности труда, размерам заработной платы и т.д.¹⁰. Эти различия носят объективный характер и предопределены различиями в масштабах бизнеса. В этом смысле предпринимательская структура японской промышленности по-прежнему является двойственной. Однако за последние 20–30 лет на фоне многократного роста масштабов производства, резкого повышения уровня техники и технологии, коренных изменений в номенклатуре выпускаемой продукции и т.д. в среде мелкого и среднего предпринимательства произошло столь значительное расслоение, что оно уже никак не может рассматриваться как некий однородный слой, однородная масса, противостоящая крупному бизнесу.

Дифференциация в среде мелких и средних предприятий нарастала по мере развития промышленного производства и ускорения научно-технического прогресса, так как каждое предприятие по-своему воспользовалось открывавшимися возможностями и по-своему ответило на возникавшие проблемы и вызовы. И сейчас мелкое и среднее предпринимательство Японии представляет собой чрезвычайно пеструю картину: оно состоит из множества видов и групп предприятий, различающихся между собой не только с точки зрения масштабов бизнеса, но и по формам организации предпринимательской деятельности, степени экономической независимости, уровню техники и технологии производства, показателям рентабельности и методам управления, стратегии развития и т.д. На одном его полюсе можно обнаружить множество мельчайших предприятий семейного типа, которые организуют дело в форме подсобных или побочных промыслов, а на другом — несколько сотен процветающих фирм, которые не только не уступают крупным с точки зрения уровня техники и технологии, методов управления и эффективности производства, но подчас и превосходят их.

Огромное разнообразие видов и форм предприятий, объединяемых понятием «малый бизнес», высокая подвижность этого слоя предпринимательства (выражаемая высокими показателями коэффициентов открытия и закрытия бизнеса), а также отсутствие необходимой статистики крайне осложняют типологизацию мелких и средних предприятий японской промышленности. Тем не менее с учетом различий в масштабах бизнеса, а также формах организации предпринимательской деятельности, методах управления, стратегии развития, техниче-

ском уровне производства и т.д. мы попытались дать своего рода срез предпринимательской структуры малого бизнеса, подразделив предприятия на несколько слоев¹¹.

1. *Мельчайшие предприятия с числом занятых от 1 до 3 человек* (около 246 тыс. на 2002 г.). Основную часть этого слоя составляют предприятия семейного типа, т.е. управляемые семьей как субъектом экономической деятельности. Среди них есть две категории предприятий. Для одних производство (как правило, одного или нескольких продуктов) является основным видом деятельности, для других — всего лишь подсобным или побочным промыслом. (В японской статистике все они относятся к категории индивидуальных предприятий.)

Цель и тех и других предприятий — получение дохода для пополнения бюджета семьи. При этом прибыль и заработная плата членов семьи, предпринимательские счета и семейный бюджет здесь не разделяются. Различия между этими двумя группами состоят в том, что организация отдельного производства требует, как правило, больших средств, чем организация дела в форме подсобных или побочных промыслов. И если в первой группе периодически происходит расширение производства и накопление капитала, то во второй группе таких случаев практически не наблюдается. Источником расширения производства на предприятиях первой группы служит главным образом прибыль, так как в силу слабости залоговой базы кредиты финансовых институтов оказываются для них недоступны.

Значительная часть предприятий этого уровня относится к категории субподрядных и занята производством малыми партиями отдельных видов продукции по заказам крупных и крупнейших компаний различных отраслей промышленности (в первую очередь таких, как металлообработка, транспортное машиностроение, электромашиностроение, общее машиностроение). Их главной задачей является выполнение требований заказчиков в отношении цены, качества и сроков поставки продукции. Средства производства здесь часто представлены даже не станочным оборудованием, а простыми инструментами, и конкурентоспособность предприятий в значительной степени зависит от квалификации работников. В этом слое крайне мало предприятий, способных разработать собственную технологию или продукт, и возможности их технического развития в значительной степени зависят от того, насколько в этом заинтересованы их заказчики.

На работу по заказам ориентирована и значительная часть относящихся к этому слою предприятий легкой промышленности. Их целью является удовлетворение конкретных (часто специфических) потребностей местного населения. Жизнеспособность этих предприятий изначально основывается на том, что, используя главным образом мест-

ные ресурсы (будь то природные ресурсы, трудовые навыки, передающиеся из поколения в поколение секреты производства, особенности климата и т.д.), они производят специфическую продукцию, которая позволяет им занять особые ниши рынка и избежать лобовой конкуренции с другими производителями.

2. *Предприятия с числом занятых от 4 до 9 человек* (144 тыс.). С точки зрения особенностей организации предпринимательской деятельности здесь можно обнаружить два типа предприятий: семейного типа (или индивидуальные), ориентированные на предпринимательство, и организованные в форме корпораций. На предприятия первого типа приходится примерно $\frac{2}{3}$, а второго типа — примерно $\frac{1}{3}$ их общего числа.

В отличие от мельчайших семейных предприятий в этом слое семейные фирмы ведут предпринимательские счета как полноценные предприятия, четко разделяя семейный бюджет и предпринимательские счета. Они функционируют ради получения прибыли, вознаграждая при этом за труд членов семьи. Хотя на многих из них прибыль используется в основном для увеличения личного богатства семьи, периодически здесь происходит накопление капитала и расширение производства. Эти предприятия нанимают рабочую силу со стороны, и некоторые из них со временем превращаются в полноценные предприятия и меняют юридическую форму.

Корпоративные предприятия этого уровня, несмотря на свои малые размеры, являются полноценными капиталистическими предприятиями. С точки зрения юридической формы они могут быть компаниями, компаниями с ограниченной ответственностью, а также товариществами с ограниченной или неограниченной ответственностью. Они нанимают рабочую силу и ставят целью увеличение прибыли. Правда, нельзя сказать, что все они стремятся к безграничному расширению производства и накоплению капитала. Среди них есть немало предприятий, которые на определенных этапах вообще не производят накопления капитала, направляя всю прибыль на увеличение личного богатства главы фирмы. С другой стороны, здесь можно встретить предприятия, напротив, стремящиеся к максимально возможному увеличению капитала и росту производства.

Выпуск акций на корпоративных предприятиях этого слоя носит нерыночный характер, и они распределяются в основном среди работников, родственников и друзей хозяина. Часть таких предприятий иногда обращается к внешним источникам финансирования, представленным главным образом различными системами кредитования малого бизнеса по линии органов местного самоуправления (подробно см. третий параграф третьей главы), но обычно при расширении произ-

водства они опираются на внутренние источники накопления, в первую очередь прибыль.

Значительная часть предприятий этого слоя также являются субподрядчиками крупных компаний. Однако в отличие от низшего слоя здесь основу производства составляет стандартная продукция, выпускаемая довольно крупными партиями на стандартном оборудовании. Между предприятиями этой группы идет ожесточенная конкурентная борьба за заказы головных фирм, стержень которой — себестоимость, качество и сроки поставки продукции. Если в низшем слое упор делается на квалификацию работников, то здесь — на более эффективное использование оборудования, на применение особых приемов работы, которые позволили бы пусть и незначительно, но обойти конкурентов в плане себестоимости и качества продукции. Возможности самостоятельного технического творчества, разработки новых продуктов и новой технологии в этом слое весьма ограничены. Основным направлением инновационной деятельности предприятий является производство продукции или выполнение работ, которые хоть в какой-то степени отличаются от возможностей других компаний. Обычно в качестве носителей новых идей здесь выступают сами владельцы фирм, и возможности развития предприятий напрямую зависят от их способностей и интуиции.

Относящиеся к этому уровню предприятия легкой промышленности, так же как и в низшем слое, опираются главным образом на специфические местные ресурсы и занимают специфические ниши рынка. Однако в силу больших масштабов бизнеса они ориентируются на более широкий рынок (например, префектуру или несколько префектур). Одна их часть, подобно мельчайшим предприятиям, работает по заказам, другая — организует производство в соответствии с примерными расчетами объема спроса, третья — сочетает оба эти варианта.

В этом слое предприятий уже появляется некое подобие организационных структур, но четко определенного штатного расписания, как правило, не существует, разделение обязанностей носит весьма условный характер, и довольно часто работа выполняется всеми работниками сообща.

3. Предприятия с числом занятых от 10 до 29 человек (около 100 тыс.) В этом слое, как и в предыдущем, можно обнаружить два вида организации бизнеса — семейные (индивидуальные) фирмы, ориентированные на предпринимательство, и корпорации разных юридических форм. Но если в предыдущем слое семейные (индивидуальные) фирмы составляют около 60%, а корпорации — около 40%, то здесь они представлены примерно в равных пропорциях.

Хотя этот уровень, так же как и два предыдущих, в значительной своей части состоит из субподрядных предприятий, работающих по заказам, здесь сильно выражены стремление к отходу от производства стандартной продукции и ориентация на выпуск продукции, которая позволила бы предприятию занять свою особую нишу на рынке. Те предприятия, которым это удается, как правило, переходят от работы на одного заказчика к работе на несколько фирм.

Технический уровень предприятий этого уровня достаточно высок. При этом наблюдается относительное снижение значения личных качеств высших управленцев (владельцев предприятий) с точки зрения возможностей технического развития и, наоборот, повышение роли организации в целом (квалификации работников, уровня управления, системы организации труда и т.д.). В конкурентной борьбе за заказы головных фирм ставка здесь делается не на незначительно отличающиеся от других компаний приемы работы или виды инструментов и оборудования, а на использование всего комплекса очевидных отличительных черт данного предприятия, создающих основу его конкурентоспособности и позволяющих ему занять свою специфическую нишу на рынке.

В этом слое, так же как и в двух предыдущих, насчитывается большое число предприятий легкой промышленности. Однако среди них наряду с предприятиями, ориентирующимися на местные ресурсы и на производство специфической продукции, есть и предприятия, производящие продукцию, не имеющую местной специфики и использующие общедоступные ресурсы — сырье, рабочую силу, технику и технологию. Рынком для их продукции могут быть и префектура, и регион, и вся страна, и даже зарубежные государства, а возможности роста напрямую зависят от их успехов в области снижения издержек производства и обеспечения качества.

Хотя большинство предприятий этого слоя ставят своей целью получение прибыли и расширение производства, даже среди корпоративных предприятий (не говоря уже о семейных фирмах) весьма часты случаи, когда прибыль целиком используется для увеличения личного богатства главы фирмы, а не для накопления капитала. Среди владельцев предприятий этого слоя довольно много лиц, обладающих весьма значительными суммами личных активов. При этом последние не только служат основой богатства семьи владельца предприятия, но и являются своего рода страховым фондом, который может быть востребован тогда, когда предприятие будет остро нуждаться в деньгах.

Поскольку предприятия этого уровня обладают достаточно прочной залоговой базой, они могут обращаться к внешним источникам

финансирования (в основном это местные банки, а также кредитные корпорации и ассоциации).

Так же как и на предприятиях предыдущего слоя, здесь практически не существует четко оформленных организационных структур со строго очерченными границами сфер компетенции и ответственности работников, хотя по мере возрастания размеров предприятий возрастает и степень упорядоченности в распределении обязанностей.

4. *Предприятия с числом занятых от 30 до 49 человек* (свыше 17 тыс.). В этом слое предприятия, имеющие корпоративную форму организации, начинают преобладать над семейными (индивидуальными) фирмами. Соотношение между ними составляет соответственно 60 : 40.

С точки зрения степени экономической независимости здесь можно обнаружить два вида предприятий: субподрядчиков головных компаний, занимающихся производством определенных деталей и узлов или выполнением заказов на проведение определенных видов работ, а также независимые фирмы, производящие конечную продукцию и имеющие дело с ее непосредственными потребителями.

Субподрядные предприятия этого уровня обычно располагаются уже довольно близко к головной фирме, а часто даже образуют с ней как бы единый производственный комплекс. Технический уровень этих предприятий довольно высок, и под давлением жестких требований головных фирм в отношении качества продукции и уровня издержек они вынуждены постоянно заниматься совершенствованием техники и технологии производства. В силу очевидной заинтересованности в получении дешевой и качественной продукции головные компании часто оказывают им техническое содействие (от поставок оборудования до проведения НИОКР совместными усилиями). В результате в этом слое образовалось немало специализированных предприятий, сумевших разработать собственную оригинальную технологию, что позволило им не только существенно расширить масштабы производства, но и перейти к обслуживанию сразу нескольких заказчиков.

Для независимых предприятий рассматриваемого слоя характерна ориентация на производство новой продукции — как за счет усовершенствования существующих технологий, так и за счет разработки новых. При этом главной задачей менеджеров является определение момента, когда возможности первого пути (малозатратного и занимающего не слишком много времени) оказываются исчерпаны и необходимо переходить ко второму пути (требующему больших затрат капитала и времени). Однако в силу самих размеров предприятий стиль управления, ориентированный на индивидуальные возможности и способности «управленца-супермена», наталкивается здесь на естествен-

ные ограничения, и на первый план выступает задача эффективного использования возможностей всей организации (рационального использования оборудования, повышения квалификации персонала, совершенствования управления и т.д.).

Входящие в эту группу предприятия легкой промышленности — это уже довольно крупные фирмы, среди них практически не встречаются работающие по заказам на местный рынок. Даже те из них, которые заняты производством специфической продукции с опорой на специфические виды местных ресурсов, ориентируются на весьма широкий рынок (регион или даже всю страну), а некоторые поставляют продукцию и на экспорт. Для тех предприятий, которые используют общедоступные ресурсы и производят обычную продукцию, решающим фактором успеха становятся уровень издержек и качество, поэтому, так же как и предприятия, занятые в тяжелой промышленности, они уделяют первостепенное внимание повышению уровня техники и технологии производства.

На корпоративных предприятиях этого слоя выпуск акций тоже носит нерыночный характер — они распределяются среди работников, родственников и знакомых главы фирмы. (Исключение составляют лишь несколько десятков венчурных предприятий, которые в случае успеха получают возможность котировать свои акции на *тэнто сидзэ* — особом рынке ценных бумаг со значительно более льготными, чем на бирже, условиями листинга.) Что касается доступа предприятий этого слоя к кредитным ресурсам, то следует отметить, что наряду с местными банками их финансированием занимаются и городские банки, поскольку размеры личных активов их владельцев служат надежной гарантией возврата кредитов, а суммы займов адекватны масштабам операций городских банков. Но так же как и в любом другом слое, стимулы к развитию предпринимательства, расширению бизнеса здесь самые разные, и если на одних предприятиях владельцы стремятся к максимальному расширению бизнеса, прибегая в том числе и к банковским кредитам, то на других — удовлетворяются существующими масштабами, а полученную прибыль используют для увеличения личного богатства.

Организационные структуры на предприятиях этого уровня приобретают уже более определенные черты. Здесь уже существуют штатное расписание и разделение обязанностей и сфер ответственности работников. Вместе с тем весьма часто наблюдается несовпадение формальных обязанностей и содержания работы, и обычными являются взаимопомощь и взаимозаменяемость работников.

5. *Предприятия с числом занятых от 50 до 99 человек* (свыше 16 тыс.). По форме организации предпринимательской деятельности

здесь преобладают корпорации разных юридических форм, но встречаются и семейные (индивидуальные) фирмы. На долю первых приходится около 70% общего числа предприятий этого слоя, а на долю вторых — примерно 30%.

В отличие от предыдущих слоев здесь преобладают независимые фирмы, а что касается субподрядных предприятий, то благодаря большим размерам и более высокому инновационному потенциалу их «степень свободы» выше, чем у аналогичных предприятий предыдущего уровня.

Отличительной чертой предприятий этого уровня — как независимых, так и субподрядных — является ярко выраженная ориентация на разработку и производство качественно новой продукции, но не за счет совершенствования существующей технологии (что типично для предприятий предыдущего слоя), а за счет создания новой. Многие из них активно занимаются научными исследованиями, а некоторые специализируются только на проведении НИОКР и продаже технологии и производством как таковым уже не занимаются.

Разумеется, с точки зрения организации, содержания, стоимости и других характеристик НИОКР эти предприятия довольно сильно отличаются от крупных фирм. Так, лишь незначительная часть из них занимается фундаментальными исследованиями, а основная масса — разработкой новых продуктов и усовершенствованием технологии. При этом только 60% предприятий имеют в своем составе специализированные отделы научных исследований, остальные привлекают для этих целей работников разных подразделений и создают временные группы или подразделения. Поскольку организация научных исследований требует больших затрат, это направление обычно находится под контролем руководства. Темы исследований определяются по усмотрению или при непосредственном участии главы фирмы, и он же принимает решение о продолжении или прекращении финансирования того или иного направления работ.

Поскольку затраты на НИОКР относятся к затратам с высокой степенью риска, их финансирование осуществляется за счет собственных средств предприятий, т.е. накопленной прибыли и амортизационных отчислений (выпуск акций в качестве средства самофинансирования в этом слое, как и в предыдущих, не практикуется). А поскольку на большинстве предприятий размеры внутренних накоплений невелики, часто их владельцы используют для этих целей свои личные активы.

Достаточно большие размеры предприятий этого уровня требуют четкой организации производственного процесса. На большинстве из них уже действуют принципы организации труда, сходные с теми, которые применяют крупные компании, — выделение отделов и отделений.

ний, четкое определение обязанностей работников, контроль менеджеров за ходом работ и т.д. Но в то же время здесь нет такой жесткой границы между белыми и синими воротничками, как на крупных предприятиях, и «расстояние» между менеджментом и рядовыми работниками также намного короче.

На некоторых предприятиях этого слоя (примерно 20–30%) применяется даже система «пожизненного найма», хотя следует подчеркнуть, что она отнюдь не является копией той системы, которая существует в крупных компаниях. Так, здесь под нее подпадают только белые воротнички, шкала возрастания заработной платы гораздо менее крутая, чем на крупных фирмах, размеры выходных пособий существенно меньше, система оплаты труда в значительно большей степени ориентирована на конкретные результаты и способности работников и т.д. Иными словами, объем и структура материальных и моральных обязательств менеджмента перед работниками здесь далеко не равнозначны тем, что существуют в крупных компаниях.

6. *Предприятия с числом занятых от 100 до 299 человек* (свыше 10 тыс.). Это высший слой малого бизнеса, более чем на 3/4 состоящий из корпоративных предприятий. Тем не менее даже здесь существует немало предприятий, находящихся в собственности одной семьи и управляемых семьей как субъектом экономической деятельности (около 1/4 общего числа).

В подавляющем большинстве предприятия этого слоя являются независимыми. Входящие в него субподрядчики — это уже довольно крупные, технически передовые предприятия, располагающиеся на «этажах», вплотную примыкающих к головным фирмам и часто сами выступающие в роли заказчиков для фирм меньших размеров. С головными компаниями многих из них связывают весьма тесные отношения — по линии организации НИОКР, командирования персонала, оказания технической и финансовой помощи и т.д. Причем, если раньше эти отношения сводились к оказанию головными компаниями разного рода помощи субподрядчикам, то теперь они все больше приобретают характер сотрудничества. Большинство из субподрядчиков этого уровня давно отошли от работы на одну фирму и имеют дело с несколькими заказчиками.

Независимые фирмы этого слоя условно можно подразделить на две группы: обычные средние предприятия и *тукэн кигэ* (букв. «предприятия — ударная сила»).

Что касается первой группы, то с точки зрения особенностей организации, системы управления, стратегии развития и т.д. входящие в нее предприятия, по существу, не отличаются от фирм предыдущего слоя. Различия между ними состоят лишь в различных масштабах бизнеса.

Что же касается *тюкэн кигё*, то от всех прочих мелких и средних предприятий их отличают не только и не столько размеры, сколько качественно другая концепция развития, что и дает основания для выделения их в особую группу.

Японские специалисты относят к этой группе предприятия с числом занятых от 100 до 299 человек и размерами капитала от 100 млн. до 1 млрд. иен. В промышленности насчитывается около 5,6 тыс. таких предприятий, что составляет около половины общего числа корпораций высшего слоя.

В чем же состоят отличия *тюкэн кигё* от других мелких и средних фирм?

Прежде всего следует отметить, что в отличие от большинства обычных мелких и средних предприятий, ведущих между собой ожесточенную конкурентную борьбу (за заказы ли головных компаний или за сохранение доли на рынке), *тюкэн кигё* стремятся занять те ниши рынка, которые оказываются недоступными для прочих категорий малых фирм. В то же время, существенно уступая крупным компаниям с точки зрения финансовых возможностей, они стараются действовать в пространстве, где не происходит столкновения с крупными компаниями или там, где они имеют определенные конкурентные преимущества. В этом смысле позиции *тюкэн кигё* можно назвать монопольными, но если монополия крупных компаний основывается на их финансовой и экономической мощи, то монополия *тюкэн кигё* — на обладании передовой технологией, позволяющей им производить оригинальную, а часто и уникальную продукцию.

Довольно сильно отличаются *тюкэн кигё* от других групп малого бизнеса и с точки зрения системы управления — начиная с менталитета высших управленцев и кончая особенностями организационных структур предприятий.

В отличие от абсолютного большинства владельцев обычных мелких и средних предприятий президенты *тюкэн кигё* являются не только и не столько индивидуальными капиталистами, сколько организаторами производства, заинтересованными прежде всего в успехе дела. Если первые преследуют в первую очередь интересы получения прибыли и увеличения личных доходов, то вторые — накопления капитала и роста предприятия, а увеличение личного богатства семьи владельца отступает на второй план.

Вследствие относительно больших размеров *тюкэн кигё* на них существуют полноценные системы организации и управления производством. Здесь функционируют фиксированные организационные структуры с четким штатным расписанием, на высшие управленческие посты приглашаются специалисты извне, формируется штат управ-

ленцев среднего звена, отвечающих за те или иные участки работы, вводятся современные методы управления и т.д. Президент, как правило, освобождается от значительного числа функций, связанных с оперативным управлением, и сосредоточивает усилия на стратегии развития предприятия.

Хотя на многих *тукэн кигё* применяются основные принципы системы «пожизненного найма» (такие, как гарантии долговременной занятости, повышение заработной платы по мере увеличения продолжительности стажа, участие работников в прибылях в форме выплаты бонусов и т.д.), здесь не существует столь жесткой, как на крупных фирмах, системы регулярного предоставления более высоких постов способным управленцам, а следовательно — и основы для разбухания и бюрократизации управленческих структур.

Отношения между менеджментом и работниками носят здесь ярко выраженный характер партнерства и рассматриваются руководством как один из важных резервов роста предприятия. На некоторой части *тукэн кигё* имеются профсоюзы, которые, как и на крупных фирмах, организованы по типу пофирменных. В силу особого характера отношений между менеджментом и работниками здесь часто сами президенты выполняют функции профсоюзов, опережая своими решениями выдвижение последними требований о повышении заработной платы.

Что касается заработной платы работников *тукэн кигё*, то в отличие от большинства обычных мелких и средних фирм, многие из которых и сейчас рассматривают более низкую заработную плату своих работников как важный фактор конкурентоспособности, здесь в силу особенностей самой концепции развития предприятия (нацеленность на инновации, разработку новой технологии и новой продукции) низкая заработная плата никогда не являлась основой роста. Более того, абсолютное большинство *тукэн кигё* ориентируются на выплату работникам высокой заработной платы, рассматривая ее как средство повышения их трудовой мотивации и заинтересованности в успешном развитии предприятия. При продвижении работников здесь в гораздо большей степени, чем на крупных фирмах, учитываются их профессиональные качества и способности.

Еще одним очевидным отличием *тукэн кигё* от других групп мелких и средних предприятий является то, что они имеют возможность привлекать деньги через рынок ценных бумаг. И хотя доля этого источника в структуре финансирования *тукэн кигё* невелика (в среднем менее 1%), сам по себе выход на биржу имеет чрезвычайно важное значение, так как означает переход предприятия в другое качественное состояние. Этот шаг вызывает рост доверия к нему со стороны парт-

неров, облегчает доступ к кредитным ресурсам банков, повышает престиж предприятия в глазах его работников и т.д. Разумеется, далеко не все *тюкэн кигё* размещают акции на рынке ценных бумаг (поскольку не все они отвечают требованиям, выдвигаемым при листинге на второй секции биржи или *тэнто сидзё*), и далеко не все владельцы предприятий готовы к такому шагу. Но практика показывает, что если для предприятий с размерами капитала от 100 млн. до 400–500 млн. иен еще возможно развитие за счет самофинансирования и банковских кредитов, то для предприятий, стремящихся перейти этот рубеж, неизбежным становится обращение на рынок ценных бумаг.

Наконец, еще одним важным отличием *тюкэн кигё* от прочих мелких и средних предприятий является более высокий уровень затрат на НИОКР и более высокий уровень самих НИОКР. Притом, что доля *тюкэн кигё* в общей численности занятых на мелких и средних предприятиях составляет менее 20%, на них приходится порядка $\frac{2}{3}$ общих затрат и численности занятых в сфере НИОКР в малом бизнесе. Еще в 1970–1980-е годы в их организационных структурах появились специализированные научно-исследовательские подразделения, и сейчас многие *тюкэн кигё* занимаются не только прикладными, но и фундаментальными исследованиями.

В последнее десятилетие, когда вследствие ухудшения экономической ситуации значение инновационного потенциала для развития *тюкэн кигё* еще больше возросло, они стали все чаще использовать различные формы совместных исследований — с другими *тюкэн кигё*, университетами, государственными и частными НИИ и даже с зарубежными предприятиями.

Таков в целом состав мелких и средних предприятий японской промышленности. Разумеется, приведенная классификация носит весьма условный характер, поскольку в реальной действительности состав малого бизнеса гораздо более сложен и многообразен. Тем не менее при всей своей условности она, во-первых, наглядно показывает, насколько многослоен малый бизнес с точки зрения качественных и количественных характеристик предприятий и, во-вторых, подтверждает тезис о переходе предпринимательской структуры японской промышленности от «двойственности» к «многослойности».

Очевидно, что и крупный бизнес, возвышающийся над приведенной выше структурой (примерно 3,2 тыс. предприятий по состоянию на 2002 г.), не является однородным и состоит из компаний, различающихся не только по масштабам производства, но и с точки зрения рыночной стратегии, особенностей организационных структур, степени вовлеченности в процессы интернационализации и глобализации и т.д. С одной стороны, здесь есть немало предприятий, по числу заня-

тых, масштабам бизнеса и методам управления не слишком отличающихся от *тукэн кигё*, а с другой стороны — гиганты, на которых работают десятки тысяч человек и которые имеют заводы не только в Японии, но и в разных странах мира. В среднем же на одну крупную компанию в 1990-е годы приходилось примерно 2,2–2,4 завода¹².

В заключение хотелось бы остановиться еще на одном вопросе — о характере процессов концентрации производства в японской промышленности.

Стабильность предпринимательской структуры с точки зрения соотношения между малым и крупным бизнесом по таким показателям, как число предприятий, количество занятых и стоимость отгрузок по существу означает, что концентрация производства на крупных предприятиях уже не является магистральным направлением развития производительных сил. В то же время, как видно из данных табл. 13 и 14, важные подвижки происходят в соотношении сил внутри самого малого бизнеса, причем особенно заметными они стали в последние два десятилетия. Их общая направленность такова: снижение доли всех категорий низшего слоя малого бизнеса (предприятий с числом занятых до 29 человек), стабилизация доли среднего слоя (предприятий с числом занятых от 30 до 99 человек) и повышение доли высшего слоя среднего бизнеса (предприятий с числом занятых от 100 до 299 человек). Иными словами, процессы концентрации производства в японской промышленности продолжаются, но вследствие «дробления» НТП и изменений в характере производственного и личного спроса они переместились из зоны крупного предпринимательства в верхний слой малого бизнеса, представленный технически передовыми, подвижными и жизнеспособными фирмами средних размеров. В частности, весьма показателен тот факт, что в период депрессии 1990-х годов при общем значительном снижении количества промышленных предприятий число *тукэн кигё* увеличилось более чем на 10% и достигло 5600¹³.

Эту же закономерность подтверждают и изменения, происходящие в составе самого крупного бизнеса. Как показывают данные табл. 14, в 1990-е — начале 2000-х годов произошло снижение в стоимости отгрузок доли крупнейших предприятий (с числом занятых более 1 тыс. человек), стабилизация доли среднего слоя крупных предприятий (с числом занятых от 500 до 999 человек) и заметное повышение доли низшего слоя крупного бизнеса, представленного предприятиями с числом занятых от 300 до 499 человек.

Итак, выше были рассмотрены основные черты предпринимательской структуры японской промышленности, отражающей юридически

оформленный статус входящих в нее предприятий. Однако, как отмечалось в Предисловии, одной из отличительных черт японской экономики является практика группирования, т.е. создание юридически независимыми предприятиями неформальных устойчивых объединений или групп, базирующихся на разного рода взаимосвязях и взаимоотношениях. Практика группирования настолько глубоко пронизывает систему деловых отношений в стране, что среди специалистов получил хождение термин «трехслойная структура японской экономики». Под ним имеется в виду, что в отличие от «двухслойных» структур западных стран, состоящих из рынка и предприятий, в Японии существуют три «слоя» — рынок, группы предприятий и собственно предприятия¹⁴.

Налагаясь на юридически оформленную предпринимательскую структуру, группы предприятий не только изменяют ее контуры, но и вносят существенное своеобразие в функционирование механизма конкуренции в японской промышленности и рыночного механизма в целом.

Для получения более полного представления об особенностях предпринимательской структуры японской промышленности в следующих двух разделах данной главы будут рассмотрены два вида группирования предприятий — горизонтальные объединения *кигё сюдан* и вертикальные объединения *кигё гурупу* (*кэйрэцу*).

2. Предпринимательские объединения горизонтального типа — кигё сюдан

Японские *кигё сюдан* (букв. «объединения предприятий»), или предпринимательские группы горизонтального типа, по форме напоминают один из видов монополистических союзов — многоотраслевые концерны, довольно широко распространенные на Западе. Однако во многом это лишь внешнее сходство, поскольку, как будет показано ниже, целый ряд моментов в деятельности *кигё сюдан* существенно отличает их от западных аналогов и позволяет говорить о том, что в мировой практике организации крупного предпринимательства они представляют собой довольно специфическое явление.

Как известно, в ходе послевоенного развития в Японии сформировались шесть финансово-промышленных групп — «Мицубиси», «Мицуй», «Сумитомо», «Фуё» («Ясуда»), «Дайити кангё» и «Санва». Первые три группы часто называют «старыми», имея в виду, что они были воссозданы на руинах довоенных *дзайбацу* (семейных торгово-промышленных домов, возникших еще в XIX в. и распущенных в период

американской оккупации), а последние три — «молодыми», так как они сформировались уже в послевоенный период вокруг банков, давших название и самим группам.

Между «старыми» и «молодыми» группами можно обнаружить некоторые отличия. «Старые» группы, как правило, являются более сплоченными в организационном отношении, в то время как «молодые» обладают более подвижными границами и в организационном плане менее сплочены.

Формально воссоздание старых групп и рождение новых связывают с началом работы «президентских клубов» и поныне объединяющих глав входящих в *кигё сюдан* компаний. Раньше других были воссозданы группы «Сумитомо» и «Мицубиси» (соответственно в апреле 1951 г. и в конце 1954 г.). Группа «Мицуи» была возрождена в октябре 1961 г., «Фуё» — в январе 1966 г., группа «Санва» возникла в феврале 1967 г., а «Дайити кангё» — лишь в январе 1978 г.¹⁵ Вошедшие в группы компании были хорошо знакомы между собой, на протяжении многих лет их связывали тесные и разносторонние деловые отношения, и создание «президентских клубов», по существу, означало завершение процесса взаимоувязки интересов и выработки принципов взаимодействия в рамках новой предпринимательской структуры — *кигё сюдан*.

Общее число компаний-членов *кигё сюдан* и их совокупная мощь продолжали возрастать примерно до конца 1980-х годов. К этому времени число компаний, чьи главы являлись членами «президентских клубов», достигло 188, в том числе на группу «Мицуи» приходилось 24 компании, «Мицубиси» — 29, «Сумитомо» — 20, «Фуё» — 29, «Санва» — 44, «Дайити кангё» — 48. При этом, если в «старых» группах организационные структуры окончательно оформились к середине — концу 1970-х годов и в последующие годы оставались практически неизменными, то в «молодых», особенно в «Санва», расширение границ группы за счет прихода новых членов происходило и в 1980-е годы.

В конце 1980-х годов, на которые пришелся пик развития групп, их совокупная мощь была весьма велика: на них приходилось 17,2% акционерного капитала, 13,5% активов и 16,2% объема продаж всех японских компаний (без учета финансовых учреждений). Позиции *кигё сюдан* в обрабатывающей промышленности выглядели еще веселее: на компании групп, занятые в промышленном производстве, приходилось 29,5% акционерного капитала, 22,7% активов и 18,4% объема продаж всех промышленных компаний страны¹⁶.

В последующие годы под влиянием ряда причин, на которых мы остановимся ниже, *кигё сюдан* несколько сдали свои позиции в японской экономике, о чем свидетельствуют данные табл. 15.

Позиции компаний—членов *кигё сюдан*
в экономике и обрабатывающей промышленности Японии*, %

Показатель	1981 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
Доля в акционерном капитале по экономике в целом	14,57	17,24	15,29	14,09	13,15
	по обрабатывающей промышленности	28,60	29,51	27,13	26,00
Доля в активах по экономике в целом	15,10	13,54	12,52	11,43	11,21
	по обрабатывающей промышленности	25,38	22,70	22,65	22,71
Доля в объеме продаж по экономике в целом	15,78	16,23	13,79	12,54	10,82
	по обрабатывающей промышленности	18,54	18,42	18,85	20,07

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 143, 146; 2001, с. 2.

В преддверии введения в Японии с 2001 фин. г. системы консолидированных финансовых отчетов, обязывающей крупные компании отражать в этих отчетах положение дел не только в них самих, но и в дочерних компаниях, где им принадлежит более 50% капитала¹⁷, Комиссия по справедливым и честным сделкам в своем обследовании положения дел в *кигё сюдан* за 1996 г. впервые в своей практике применила расширительный подход к оценке их экономической мощи. Наряду с компаниями—членами «президентских клубов» в состав групп были включены и их дочерние фирмы, котирующие свои акции на бирже. Общее число таких фирм составило 142, в том числе в группе «Мицуи» их насчитывалось 15, «Мицубиси» — 9, «Сумитомо» — 18, «Фуё» — 29, «Санва» — 33, «Дайити кангё» — 38. С учетом дочерних компаний позиции шести групп в японской экономике выглядели следующим образом: их доля в акционерном капитале составляла 15,05%, в общей сумме активов — 11,99%, в совокупном объеме продаж — 13,17%¹⁸.

Иными словами, с учетом дочерних компаний экономическая мощь *кигё сюдан* увеличивается весьма незначительно (в среднем по приведенным показателям на 0,6–1,0%), но это обстоятельство, на наш взгляд, свидетельствует не столько о «маломощности» их дочерних компаний, сколько о могуществе самих материнских фирм.

При некоторых отличиях принципы построения *кигё сюдан* весьма схожи. Каждая из них является федерацией могущественных независимых компаний, представляющих все важнейшие сферы японской экономики. Помимо городского банка и *сого сёся* (универсальной тор-

говой компании) в каждой из групп можно обнаружить траст-банк, от двух до четырех страховых компаний, от 10 до 30 крупнейших промышленных фирм. В группы входят также от одной до четырех строительных компаний и от одной до трех транспортных фирм. В «молодых» группах можно, кроме того, обнаружить компании по операциям с ценными бумагами, а три группы имеют даже свои собственные универмаги («Мицубиси» — «Мицукоси», «Санва» — «Такасимая», «Дайити кангё» — «Сэйбу»)¹⁹.

Представление об отраслевом составе *кигё сюдан* можно получить по данным табл. 16.

Очевидно, что основу экономического могущества групп составляют в первую очередь промышленные компании, и именно это обстоятельство позволяет рассматривать *кигё сюдан* как одну из форм организации крупного предпринимательства в японской промышленности. Так, в группе «Мицуи» 13 из 25 компаний оперируют в промышленности, в «Мицубиси» — 18 из 28, в «Сумитомо» — 10 из 20, «Фуё» — 19 из 28, «Санва» — 28 из 45, «Дайити кангё» — 30 из 52²⁰.

При этом группа «Мицубиси» занимает особо прочные позиции в производстве промышленного оборудования и оборудования для атомно-энергетических объектов, а также в авиакосмической, военной промышленности и электромашиностроении. Основными сферами действия промышленных компаний группы «Мицуи» являются химическая промышленность и производство синтетических волокон, а также автомобилестроение и электронное машиностроение. Промышленные компании группы «Сумитомо» оперируют в цветной металлургии, промышленности стройматериалов, нефтехимической, электронной и электротехнической промышленности. Среди промышленных корпораций, входящих в три другие группы («Фуё», «Санва» и «Дайити кангё»), относительно ниже доля фирм, оперирующих в базовых отраслях, и выше — действующих в высокотехнологичных, наукоемких производствах.

Каковы же основные принципы функционирования *кигё сюдан*, что обеспечивает их единство и целостность, позволяющее рассматривать их как особые предпринимательские структуры, отдельные субъекты экономической деятельности?

Прежде всего следует отметить, что основой объединения независимых компаний в *кигё сюдан* являлось их стремление снизить риск, связанный с ведением бизнеса в такой жесткой среде, какой является рынок, разделив его с другими участниками группы. При этом на этапе формирования групп стремление компаний к объединению стимулировали следующие обстоятельства.

Отраслевой состав *кигё сюдан*
(число компаний на конец 1998 г.)*

Отрасль	«Ми- цуи»	«Мицу- биси»	«Суми- томо»	«Фуё»	«Сан- ва»	«Дайити кангё»
Всего	25	28	20	28	45**	52**
Банковская сфера, страхование	4	4	4	4	4	5
Торговля	1	1	1	1	3	5
Добывающая промышленность	1	—	1	—	—	—
Строительство	2	1	2	1	4	1
Обрабатывающая промышленность	13	18	10	19	28	30
пищевая	1	1	—	3	2	—
текстильная	1	1	—	2	2	—
целлюлозно-бумажная	2	1	—	1	—	1
химическая	2	3	2	3	7	8
нефте- и углепереработка	—	1	—	1	1	1
резинотехническая	—	—	—	—	1	1
строительно-керамическая	1	1	2	1	—	1
черная металлургия	—	1	1	1	4	3
цветная металлургия	1	4	3	—	1	3
общее машиностроение	1	1	1	2	1	3
электромашиностроение	1	1	1	3	5	5
транспортное машиностроение	3	2	—	1	3	3
точное машиностроение	—	1	—	1	1	1
Универмаги	1	—	—	—	1	1
Операции с ценными бумагами	—	—	—	—	1	3
Операции с недвижимостью	1	1	1	1	—	3
Транспортные перевозки, складское хозяйство	2	2	1	2	3	3
Прочее	—	1	—	—	—	1

* Составлено по: Кабустики мотиан кайсё-но рирон то дзимму, с. 347.

** С учетом компаний, не входящих в «президентские клубы», но являющихся членами группы.

Во-первых, на протяжении 1950–1960-х годов, как известно, одной из острых проблем для японских компаний (прежде всего промышленных) являлась крайняя нехватка средств для финансирования развития. Для того чтобы снизить остроту этой проблемы, компании стремились наладить с банками прочные долговременные отношения, которые позволили бы им рассчитывать на получение необходимых средств в приоритетном порядке. Это привело к развитию в стране «системы главных банков» (main bank system), которая в наиболее полном виде была реализована именно в *кигё сюдан*.

Во-вторых, ввиду относительно невысокой конкурентоспособности японских компаний в те годы они стремились компенсировать этот

недостаток путем налаживания долговременных доверительных отношений со своими поставщиками и покупателями, которые позволили бы им хотя бы отчасти подстраховать свой бизнес. При этом часто в роли посредников при установлении таких связей выступали *сого сёся* (универсальные торговые компании), обладавшие обширной информацией как о ситуации на рынке, так и о положении дел своих клиентов.

В-третьих, сильный толчок развитию группирования придала начавшаяся с 1967 г. либерализация движения капитала, и особенно то обстоятельство, что ей предшествовало значительное падение курсов акций японских компаний вследствие кризиса рынка ценных бумаг 1965 г. Опасаясь скупки своих акций иностранными инвесторами, многие крупные компании в то время построили системы перекрестного акционерства, при этом значительная часть акций была распределена между банками, *сого сёся* и другими партнерами по *кигё сюдан*²¹.

Как отмечают японские специалисты, единство и целостность групп обеспечивают следующие четыре вида взаимосвязей между их членами: участие компаний в капитале друг друга в форме перекрестного акционерства; внутригрупповые поставки товаров и услуг; внутригрупповое финансирование; связи по линии обмена персоналом. Поскольку все эти виды связей между предприятиями могут быть выражены в количественных показателях, по величине последних можно судить об интенсивности «сил сцепления» в группе и степени сплоченности каждой из них.

Что касается перекрестного акционерства, то начало развитию этой системы было положено в 1954 г., когда в обмен на поддержку решения о воссоздании торговой компании группы «Мицубиси» (путем поглощения ею трех других торговых фирм) компании — члены «президентского клуба» получили солидные пакеты акций этой вновь возрожденной *сого сёся*.

Хотя антимонопольное законодательство Японии вплоть до декабря 1997 г. запрещало создание холдинговых компаний, чей «основной бизнес состоит в контроле за предпринимательской деятельностью другой компании», оно в то же время разрешало нефинансовым корпорациям владеть акциями других компаний при условии, что «это не ограничивает конкуренцию». Что же касается банков, то их доля в акциях других компаний не должна была превышать 5%²².

В силу отмеченных выше обстоятельств и ввиду отсутствия явных ограничений со стороны законодательства система перекрестного владения акциями развивалась довольно быстро. При этом в группах «Мицубиси», «Мицубиси» и «Сумитомо» она выстраивалась по линиям

связей, существовавших в рамках прежних *дзайбацу*, а в «Фуё», «Санва» и «Дайити кангё» создавалась, по существу, заново при активном участии банков, выступавших в качестве посредников между своими клиентами.

Интенсивность внутригрупповых связей по линии акционерства измеряется двумя показателями: степенью вовлеченности компаний группы в перекрестное акционерство и средней долей акций компаний, находящихся во владении группы.

Первый показатель рассчитывается как отношение числа случаев реального участия компаний группы в капитале других ее членов к числу возможных случаев такого участия. Второй показатель представляет собой отношение суммы долей акций компаний группы, находящихся в ее владении, к общему числу членов группы.

Таблица 17

Степень вовлеченности компаний
в перекрестное акционерство*, %

Группы	1977 г.	1981 г.	1985 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
«Старые»							
«Мицуи»	48,56	59,30	58,60	59,55	57,60	57,60	—
«Мицубиси»	62,95	62,14	65,94	72,70	75,26	76,54	—
«Сумитомо»	77,95	85,50	93,07	93,63	94,46	94,18	—
<i>В среднем</i>	63,11	68,65	72,53	75,29	75,77	76,11	69,46
«Молодые»							
«Фуё»	34,82	45,79	48,21	45,41	46,81	48,21	—
«Санва»	23,84	30,31	26,23	26,99	27,47	25,58	—
«Дайити кангё»	18,00	29,65	29,83	29,47	29,37	28,40	—
<i>В среднем</i>	25,55	34,92	34,76	33,96	34,55	34,06	33,22

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 147; 2001, с. 3.

Как показывают данные табл. 17, степень вовлеченности компаний *кигё сюдан* в перекрестное акционерство нарастала примерно до середины 1980-х и в последующие годы оставалась практически стабильной. Но при этом обращают на себя внимание резкие различия между группами по этому показателю: если в «Сумитомо» он составляет 93–94%, то в «Санва» и «Дайити кангё» — порядка 26–29%. В целом же очевидно, что перекрестное владение акциями в гораздо большей степени развито в «старых» группах (особенно в «Мицубиси» и «Сумитомо»), чем в «молодых».

Из данных табл. 18 видно, что по второму показателю различия между группами выглядят не столь контрастно, как по первому. Тем не менее и здесь разброс значений достаточно велик: от 36–38% в «Мицубиси» до 14–17% в «Санва» и «Дайити кангё». При этом об-

ращает на себя внимание тот факт, что и по этому показателю обнаруживаются существенные различия между группами, которые были восстановлены из старых *дзайбацу*, и группами, которые сформировались вокруг банков: в 1999 г. для первых средняя доля акций, находящихся во владении группы, составляла порядка 25%, а для вторых — 15%.

Таблица 18

Средняя доля акций компаний, находящихся во владении группы*, %

Группы	1977 г.	1981 г.	1985 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
«Старые»							
«Мицуи»	22,22	23,13	21,61	19,46	19,29	18,98	—
«Мицубиси»	30,35	36,03	36,94	35,45	38,21	36,63	—
«Сумитомо»	34,00	36,57	29,68	27,46	27,95	24,83	—
<i>В среднем</i>	28,86	32,21	29,41	27,46	28,48	26,81	24,95
«Молодые»							
«Фуё»	19,11	18,80	17,36	16,39	16,88	17,14	—
«Санва»	20,98	19,95	18,03	16,46	16,68	17,14	—
«Дайити кангё»	16,47	17,50	16,78	14,60	14,24	15,37	—
<i>В среднем</i>	18,85	18,75	17,39	15,82	15,93	15,93	15,16

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзнттай-ни цуйтэ. 1998, с. 149; 2001, с. 4.

В целом же по *кигё сюдан* средняя доля акций, находящихся во владении группы, изменялась следующим образом (%)¹³:

Год	Доля	Год	Доля
1970	21,68	1987	22,65
1975	23,89	1988	21,64
1977	23,86	1992	22,21
1979	25,43	1996	21,37
1981	25,48	1999	20,05
1985	23,40		

Таким образом, как в целом по *кигё сюдан*, так и по отдельным группам средняя доля акций, находящихся во владении группы, достигнув наибольших значений в начале 1980-х годов, в последующие годы обнаружила тенденцию к понижению (исключение составляет лишь группа «Мицубиси», где она продолжала возрастать до начала 1990-х годов). Однако степень этого понижения в целом весьма незначительна, и это позволяет сделать вывод о том, что система перекрестного владения акциями по-прежнему остается одним из основных элементов, цементирующих отношения между предприятиями в рамках группы.

В этой связи особо следует подчеркнуть следующий момент. В послевоенной Японии, как известно, система взаимного владения акциями получила весьма широкое распространение. Как средство упрочения деловых отношений она использовалась не только компаниями-членами *кигё сюдан*, но и многими независимыми фирмами и банками. При этом члены *кигё сюдан* довольно часто использовали ее и в своих отношениях с внешними партнерами. В 1990-е годы, в обстановке обвала цен на акции и неопределенности перспектив экономического развития, многие японские компании и банки стали избавляться от перекрестных акций, пытаясь таким путем хотя бы отчасти улучшить свое финансовое положение. В целом по компаниям, зарегистрированным на бирже, доля перекрестных акций в общей стоимости их портфеля за период 1990–1999 гг. снизилась с 18,0 до 10,5%. Однако, что касается компаний-членов *кигё сюдан*, то они в первую очередь избавлялись от акций внешних партнеров, а акции группированных компаний по большей части оставались нетронутыми. Так, за 1990–1999 гг. доля перекрестных акций в общей стоимости портфеля компаний-членов *кигё сюдан* сократилась с 26,0 до 20,2%. Но при этом доля перекрестных акций внешних партнеров сократилась с 14,6 до 6,8%, а акций группированных компаний — с 12,0 до 9,4%²⁴.

В схематичном виде систему перекрестного акционерства можно представить в форме матрицы, когда каждая корпорация связана подобными отношениями одновременно с несколькими компаниями группы. При этом если одна компания в среднем владеет крайне незначительным пакетом акций другой (обычно не более 1,5–2,0%), то группе в целом может принадлежать, как показано выше, весьма солидный пакет.

Этот факт означает, что в случае необходимости группа может оказывать определенное влияние на поведение каждой из группированных компаний и даже контролировать ее действия. Однако, поскольку в условиях перекрестного владения акциями на месте контролируемой фирмы может оказаться любая из них, создается объективная основа для углубления взаимозависимости членов группы и усиления их заинтересованности в благополучии друг друга.

Как отмечалось выше, на этапе формирования этой системы перекрестные акции использовались в основном для укрепления отношений предприятий с банками, поставщиками и покупателями продукции (в случае с банками акции предприятий служили и своего рода залогом при получении кредитов). При этом, поскольку до 1975 г. акции в Японии выпускались по номинальной стоимости, а не по рыночному курсу²⁵, их размещение среди партнеров по *кигё сюдан*

не наносило предприятиям какого-либо экономического ущерба. В период же второй половины 1970-х — 1980-х годов эта практика даже принесла компаниям-членам групп ощутимые экономические выгоды.

Как отмечает известный японский экономист Окумура Хироси, на этом этапе особые отношения между предприятиями, возникшие на основе перекрестного акцидержания, вылились, в частности, в достижение полного взаимопонимания между ними как в отношении политики дивидендов, так и в отношении поддержания курсов акций партнеров.

Что касается политики дивидендов, то здесь суть «взаимопонимания» состояла в том, что по взаимному соглашению участники группы отказывались от какого-либо нажима друг на друга с целью увеличения размеров выплачиваемых дивидендов. Это позволяло им направлять дополнительную часть прибыли на развитие производства или на выплату бонусов для поддержания благоприятного социально-психологического климата в компаниях.

Что же касается практики поддержания курсов акций партнеров, то суть ее Окумура излагает следующим образом. В обычных условиях для корпорации существует лишь один способ повысить курс своих акций — улучшить результаты хозяйственной деятельности и тем самым увеличить спрос на свои акции. Однако спрос на акции той или иной компании может быть организован и искусственно, если только на это согласятся ее партнеры. Очевидно, что отношения «взаимного фаворитизма», порождаемые системой перекрестного владения акциями, создавали все необходимые предпосылки для совместных действий по поддержанию курсов акций путем организации искусственного спроса на них.

В связи с переходом японских компаний с середины 1970-х годов к выпуску акций не по номиналу, а по рыночным ценам, эта практика получила довольно широкое распространение. При этом, как замечает Окумура Хироси, в данном случае «рыночными» цены на акции можно назвать лишь условно, поскольку фактически их уровень определяла выпускающая акции компания, а поддерживать его помогал искусственно организованный спрос со стороны партнеров²⁶.

Хотя позже, во второй половине 1980-х годов, этот механизм стал одним из факторов разрастания экономики «мыльного пузыря», крах которой в начале 1990-х годов ввергнул японскую экономику в глубокую и продолжительную депрессию, во второй половине 1970-х — 1980-х годах благодаря ему крупнейшие японские компании смогли привлечь огромные дополнительные средства, которые были направ-

лены на техническое перевооружение производства, освоение высоко-технологичной продукции, развитие НИОКР и т.д.

Как было показано выше, в 1990-е годы, несмотря на значительные изменения в условиях функционирования японских предприятий, система перекрестного акционерства продолжала существовать, по сути, в прежнем виде. Это тем более удивительно, что многие из факторов, способствовавших ее формированию и развитию, практически утратили свое значение.

Во-первых, в результате существенного усиления экономической мощи и повышения конкурентоспособности японских компаний отпала необходимость в поддержании долговременных деловых отношений с партнерами через перекрестное акционерство.

Во-вторых, вследствие происшедшей на волне финансовой либерализации диверсификации источников финансирования предприятий и, в частности, снижения степени их зависимости от банковских кредитов, по существу, утратило смысл перекрестное акционерство между банками и предприятиями как основа для обеспечения приоритетного кредитования.

В-третьих, в условиях значительного снижения в 1990-е годы курсов акций компаний практически всех отраслей экономики, тяжелого положения финансовой, и особенно банковской, сферы и неопределенности перспектив экономического развития страны перекрестные акции становились все менее привлекательным способом помещения капитала, поскольку владение малоприбыльными акциями усугубляло и без того непростое положение компаний-членов групп.

Тот факт, что, несмотря на все эти перемены, члены *кигё сюдан* остались верными прежним отношениям, по-видимому, можно объяснить тем, что в тяжелых условиях депрессии 1990-х годов актуализировалась такая функция групп, как обеспечение взаимопомощи и взаимоподдержки в кризисных ситуациях. А поскольку перекрестное акционерство лежит в основе группирования предприятий по типу *кигё сюдан*, оно и сохранилось в почти неизменном виде.

Тем не менее нельзя не отметить появление ряда новых моментов, которые уже в ближайшее время могут существенно повлиять на систему перекрестного владения акциями в *кигё сюдан*. Во-первых, это тенденция к повышению роли акционеров в принятии решений, связанная с общей перестройкой системы управления в крупных японских компаниях²⁷. Во-вторых, это распыление пакетов акций компаний-членов *кигё сюдан*, сопровождающееся ослаблением позиций членов группы в составе ведущих акционеров (т.е. среди первых трех, пяти, десяти акционеров)²⁸. И в-третьих, это значительное увеличение числа иностранных компаний среди держателей акций членов

кигё сюдан (в целом по шести группам среди первых двадцати акционеров число иностранных компаний возросло с 65 в 1992 г. до 264 в 1996 г.²⁹).

Поскольку очевидно, что результатом этих изменений станет усиление при принятии решений акцента на экономической целесообразности и ослабление возможностей влияния на этот процесс членов группы, можно ожидать, что рано или поздно на повестку дня будет поставлен вопрос и о судьбе перекрестного акционерства.

Следующий вид взаимосвязей — внутригрупповые поставки товаров и услуг — имеет самое непосредственное отношение к реализации основной цели группирования по типу *кигё сюдан*, а именно разделению риска и снижению степени неопределенности в развитии внешней среды. Так же как и перекрестное акционерство, эти отношения имеют форму матрицы, хотя в силу очевидных причин степень участия в них компаний группы в целом существенно ниже.

Резонно предположить, что, основываясь на принципе «взаимного фаворитизма», члены *кигё сюдан* в сделках между собой в той или иной степени отходят от рыночных отношений и принимают правила игры, дающие им возможность несколько снизить степень риска, связанного с ведением дел в неопределенной рыночной среде. Обычно для этого используются такие инструменты, как внутригрупповые цены и долгосрочные соглашения.

Интенсивность связей по линии внутригрупповых поставок товаров и услуг измеряется двумя показателями: степенью участия в них компаний группы и долей внутригрупповых поставок в общем объеме их закупок товаров и услуг. Первый показатель (представляющий отношение числа предприятий группы, реально участвующих во внутригрупповых сделках, к числу возможных случаев такого участия), достигнув максимальных значений в начале 1980-х годов (примерно 44–45% в среднем по шести группам), в последующие годы обнаружил тенденцию к некоторому понижению и во второй половине 1990-х годов составлял порядка 40%. При этом в группах, воссозданных из старых *дзайбацу*, этот показатель был примерно в два раза выше, чем в группах, сформировавшихся вокруг банков (55 и 28% соответственно).

Существенны различия между *кигё сюдан* и по второму показателю — доле внутригрупповых поставок в общем объеме закупок компаний группы: в 1999 г. для «старых» групп эта доля составляла 8,09%, а для «молодых» — 4,93%. Но для всех групп характерно ее заметное снижение в 1980–1990-е годы (табл. 19).

Доля внутригрупповых поставок
в общем объеме закупок компаний-членов *кигё сюдан**, %

Группы	1981 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
«Старые»					
«Мицуи»	11,50	6,85	6,41	6,00	—
«Мицубиси»	18,30	16,07	16,89	15,54	—
«Сумитомо»	13,20	15,24	12,83	9,71	—
<i>В среднем</i>	14,80	12,41	11,39	10,10	8,09
«Молодые»					
«Фуё»	11,20	7,42	6,39	6,84	—
«Санва»	5,60	4,49	3,81	4,32	—
«Дайити кангё»	6,80	5,80	5,37	5,51	—
<i>В среднем</i>	9,10	5,86	5,22	5,52	4,93

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 170; 2001, с. 9.

Ту же динамику демонстрируют и аналогичные показатели по компаниям, занятым в обрабатывающей промышленности, хотя здесь их уровень в целом выше. В конце 1970-х — начале 1980-х годов на внутригрупповые операции приходилось в среднем по шести группам более 20% объема продаж и 12–13% объема закупок промышленных компаний. Затем эти показатели начали довольно быстро понижаться и во второй половине 1990-х годов составляли уже соответственно 10 и 5%. При этом, если прежде они были существенно выше в «старых» группах (например, в начале 1980-х годов в «Мицубиси» и «Сумитомо» на сделки с членами групп приходилось более 30% объема продаж и более 20% объема закупок, а в группе «Санва» — всего лишь 7 и 4%), то теперь различия между «старыми» и «молодыми» группами незначительны³⁰.

Очевидно, что за понижательной динамикой этих показателей стоит значительное усиление экономической мощи, диверсификация производства, глобализация деятельности крупнейших японских компаний, уменьшающая их заинтересованность в подстраховке бизнеса за счет внутригрупповых сделок.

Как отмечалось выше, в каждой группе существует универсальная торговая компания — *сого сёся* (в некоторых группах — даже две-три). *Сого сёся* играли особенно важную роль на этапе формирования *кигё сюдан*, когда они выступали в качестве посредников не только между членами группы, но и в их связях с внешним миром. В последующие годы к этим функциям прибавились функции аккумуляции и обработки огромных потоков самой разнообразной информации, и со-

го сёся, по существу, превратились в информационно-аналитические центры групп. Кроме того, весьма часто они выступают в качестве координаторов при осуществлении крупномасштабных групповых проектов³¹.

Интересно также отметить, что при существенном уменьшении масштабов внутригрупповых сделок и их доли в общем объеме торговых операций компаний-членов групп весьма значительная их часть продолжает осуществляться при посредничестве *сого сёся*. Так, в 1990-е годы в среднем по шести группам через них проходило около 40–50% объема внутригрупповых продаж и 50–60% объема внутригрупповых закупок³².

Внутригрупповая солидарность, приоритет групповых интересов распространяются и на потребительское поведение работников компаний-членов *кигё сюдан*. И сами они, и члены их семей побуждаются приобретать в первую очередь товары, производимые компаниями группы (в том числе путем организации специальных распродаж). Особенно распространена была такая практика в 1960–1970-е годы, и хотя сейчас японцы в целом стали гораздо свободнее в своих потребительских предпочтениях, по-прежнему работники компаний группы «Фуё» покупают преимущественно пиво «Саппоро» и автомобили «Ниссан», группы «Мицубиси» — пиво «Кирин» и автомобили «Мицубиси», группы «Мицуи» — автомобили «Тоёта» и электронную аппаратуру «Тосиба» и т.д.³³.

Следующим видом связей, укрепляющим «силы сцепления» в группах, является внутригрупповое финансирование. Как отмечалось выше, одним из мотивов формирования *кигё сюдан* являлось стремление компаний упрочить отношения с банками в условиях крайнего дефицита финансовых ресурсов. Позиции городских банков в рамках групп продолжали укрепляться примерно до начала 1980-х годов, но затем в результате так называемой секьюритизации финансов крупных компаний (т.е. значительного роста масштабов операций с ценными бумагами)³⁴, приведшей к относительному сокращению их потребностей в косвенном финансировании, роль банков начала ослабевать.

Наряду с городскими банками финансированием корпораций — членов *кигё сюдан* занимаются также траст-банки и страховые компании. Их позиции во внутригрупповом финансировании (в первую очередь компаний по страхованию жизни) в последние годы, напротив, упрочились. В результате доля финансовых институтов *кигё сюдан* в общем объеме средств, привлекаемых членами группы, за период 1980–1990-х годов не только не уменьшилась, но даже несколько возросла, о чем свидетельствуют данные табл. 20.

Доля финансовых институтов
в общем объеме заимствований
нефинансовых компаний-членов *кигё сюдан**, %

Группы	1981 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
«Старые»					
«Мицуи»	18,62	11,16	24,88	24,69	—
«Мицубиси»	22,42	17,95	25,40	27,77	—
«Сумитомо»	25,94	26,58	28,64	26,45	—
<i>В среднем</i>	22,04	21,61	25,95	26,21	26,30
«Молодые»					
«Фуё»	16,01	19,46	20,06	20,88	—
«Санва»	18,72	16,99	18,84	19,42	—
«Дайити кангё»	11,16	12,10	12,81	16,30	—
<i>В среднем</i>	17,52	17,48	19,52	21,08	18,90

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 161; 2001, с. 11.

Как видно из табл. 20, несмотря на огромные изменения, происшедшие за рассматриваемый период как в самих группах, так и в среде развития японских предприятий, зависимость от внутригруппового финансирования возросла во всех группах — как «старых», так и «молодых». Правда, при этом следует иметь в виду, что ориентация на группу самих финансовых институтов, напротив, в целом заметно снизилась. Так, за 1981–1999 гг. доля кредитов, выданных городскими банками компаниям «своих» групп, в общем объеме их активных операций сократилась в среднем по шести *кигё сюдан* с 6,9 до 3,3%. А по всем финансовым институтам аналогичные показатели снизились с 7,2 до 3,53%³⁵.

Вообще в 1990-е годы прежние особые отношения между банками и нефинансовыми корпорациями в рамках *кигё сюдан* начали ослабевать. Раньше эти отношения основывались на все том же принципе «взаимного фаворитизма»: обе стороны оказывали друг другу различные услуги, в том числе и такие, которые возможны только при полном доверии и долговременных связях между партнерами.

Банки не только предоставляли компаниям группы кредиты в первую очередь, но и никогда не предпринимали действий, которые могли бы нанести ущерб их финансовому положению. Так, ни один банк никогда не применял в отношении группированных компаний штрафных процентов (хотя соглашения о намерениях обычно предусматривают такую возможность). Более того, обычной практикой было продление банками краткосрочных кредитов и превращение их таким образом в долгосрочные (наиболее дефицитные).

В ответ на такое «понимание» компании также шли на меры, которые вряд ли были бы возможны в Европе или Америке. Так, в 1970–1980-е годы в Японии довольно широко была распространена практика так называемых компенсационных балансов. При предоставлении кредита банк и компания-заемщик договаривались, что определенную его часть компания поместит в банк в форме депозита. При этом, когда условия кредита ужесточались, размеры компенсационных балансов уменьшались, и наоборот. По некоторым оценкам, на депозиты банков возвращалось от 20 до 30% суммы кредитов³⁶. Кроме того, во второй половине 1970-х — 1980-х годах, когда из-за снижения интенсивности инвестиционного процесса общая потребность промышленных компаний в кредитах уменьшилась, по просьбе банков они продолжали прибегать к заимствованиям, чтобы поддержать активные операции «своих» банков на необходимом уровне.

Что же касается периода 1990-х годов, то, прежде всего, произошло ослабление взаимозависимости между компаниями и банками по линии перекрестного акционерства. Причем если доля акций компаний группы, находящихся во владении банка, к концу десятилетия даже несколько возросла по сравнению с периодом 1980-х годов (с 4,3 до 4,6%), то доля акций банков, находящихся во владении группы, снизилась во всех *кигё сюдан*: в «Мицуи» — с 28,47% в 1987 г. до 15,28% в 1996 г., в «Мицубиси» — соответственно с 25,81 до 19,52%, «Сумитомо» — с 23,46 до 17,23%, «Фуё» — с 27,65 до 24,31%, «Санва» — с 24,9 до 20,69%, «Дайити кангё» — с 22,56 до 21,87%³⁷.

Параллельно с этим по мере все большей секьюритизации финансов крупнейших японских компаний, с одной стороны, и диверсификации деятельности банков в результате финансовой либерализации — с другой, происходило все большее ослабление системы «главного банка» и снижение значимости банков и компаний друг для друга в качестве деловых партнеров.

И наконец, в конце 1990-х — начале 2000-х годов все эти процессы были усугублены слияниями банков, принадлежащих к разным группам, что привело к существенной «перетряске» всей прежней системы взаимоотношений между банками и компаниями соответствующих *кигё сюдан*. Так, в 1999 г. произошло слияние «Фудзи гинко» (группа «Фуё»), «Дайити кангё гинко» (группа «Дайити кангё») и «Нихон когё гинко», результатом которого стало образование крупнейшего в мире финансового объединения «Мидзухо» (с капиталом 140 трлн. иен), а в начале 2001 г. было объявлено о слиянии «Сакура гинко» (группа «Мицуи») и «Сумитомо гинко» (группа «Сумитомо») и образовании нового гиганта «Мицуи-Сумитомо гинко»³⁸.

Однако на этом слияния гигантов не закончились. В 2005 г. состоялось слияние банков «Мицубиси–Токио» и «UFJ–Holdings» (в состав которого раньше вошел банк «Санва»), и на свет появился крупнейший в мире банк с совокупными активами около 2 трлн. долл.³⁴

Что касается последнего вида связей между группированными компаниями — обмена персоналом, то здесь также налицо их заметное ослабление по сравнению с периодом конца 1970-х — начала 1980-х годов.

Об интенсивности связей по этой линии судят по двум показателям: степени вовлеченности в них компаний группы и доле перешедших из других компаний служащих в общем числе служащих компаний группы. При этом следует сразу же оговориться, что речь идет только о высших менеджерах — *торисимарияку* (членах советов директоров) и *кансяку* (ревизорах).

О том, какие изменения произошли в этой области за период 1977–1999 гг., свидетельствуют данные табл. 21.

Таблица 21

Показатели связей в *кигё сюдан*
по линии обмена персоналом*, %

Группы	1977 г.	1981 г.	1988 г.	1992 г.	1996 г.	1999 г.
Степень вовлеченности компаний						
«Старые»						
«Мицуи»	47,83	47,83	41,66	34,62	30,77	–
«Мицубиси»	92,86	96,55	96,66	100,00	92,31	–
Сумитомо»	66,67	71,43	50,00	50,00	35,00	–
<i>В среднем</i>	69,12	71,94	52,74	61,54	52,69	42,67
«Молодые»						
«Фуё»	58,62	62,97	44,83	48,28	51,22	–
«Санва»	61,11	67,50	68,18	70,45	31,82	–
«Дайити кангё»	57,78	73,33	72,34	56,25	50,00	–
<i>В среднем</i>	59,17	67,63	61,78	58,33	44,51	31,67
Доля высших управленцев, перешедших из других компаний						
«Старые»						
«Мицуи»	4,64	3,58	2,20	2,03	2,66	–
«Мицубиси»	12,64	18,24	12,85	14,47	9,47	–
«Сумитомо»	13,60	11,61	8,68	6,01	1,23	–
<i>В среднем</i>	10,29	11,14	7,91	7,50	4,45	4,67
«Молодые»						
«Фуё»	4,60	4,21	2,37	2,56	3,23	–
«Санва»	6,25	5,47	5,03	5,20	2,40	–
«Дайити кангё»	7,00	8,27	6,92	4,70	3,31	–
<i>В среднем</i>	5,95	5,98	4,77	4,15	2,98	3,67

* Составлено по: Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 155–159; 2001, с. 8.

Как видно из табл. 21, ослабление связей по линии обмена персоналом происходит во всех *кигё сюдан*, хотя и в разной степени. При этом обращает на себя внимание то, насколько по-разному обстоят дела в этой области в двух старейших группах — «Мицубиси» и «Сумитомо». Если «Мицубиси» в целом сохраняет приверженность практике обмена персоналом, то в «Сумитомо» она оказалась разрушена даже в большей степени, чем в какой-либо из «молодых» групп.

Следует отметить, что во всех группах в ослабление связей по линии обмена персоналом основной «вклад» внесло сворачивание практики приема в компании высших управленцев банков. Раньше в *кигё сюдан* помимо перемещения из банков в компании действующих управленцев была весьма широко распространена практика приема на высшие управленческие должности сроком на два года служащих банков высокого ранга, уволенных по достижении «предельного» возраста. О том, насколько сократились масштабы такой практики, можно судить по следующим данным: в среднем по шести группам доля компаний, принимающих высших управленцев банков, снизилась с 52,69% в 1977 г. до 37,7% в 1999 г.

На фоне этих тенденций весьма любопытным выглядит следующий факт. Когда в 1993 г. в соответствии с поправками к Коммерческому кодексу в крупнейших японских компаниях был введен институт ревизоров (общее их число должно составлять не менее трех, в том числе не менее двух не должны являться служащими компании), в компаниях-членах *кигё сюдан* значительную часть постов внешних ревизоров заняли именно управленцы из других компаний группы. Так, в «Мицуи» 18 из 32 внешних ревизоров являются работниками компаний группы, в «Мицубиси» — соответственно 46 из 52, «Сумитомо» — 11 из 25, «Фуё» — 26 из 47, «Санва» — 21 из 55, «Дайити кангё» — 28 из 64⁴⁰.

Иными словами, благодаря накопленному за десятилетия опыту сотрудничества, существованию особых доверительных отношений между компаниями в *кигё сюдан* всегда есть возможность не только возобновления прежних видов связей, но и установления новых, если в этом возникает необходимость.

В завершение рассмотрения вопроса о связях, поддерживающих единство и целостность *кигё сюдан*, следует остановиться и на роли «президентских клубов».

«Президентские клубы» являются неформальными лидерами *кигё сюдан*. Согласно устоявшейся традиции, члены этих клубов встречаются раз в месяц (в «Дайити кангё» — раз в три недели) для обсуждения текущих дел, обмена информацией, прослушивания лекций и т.д. Однако по сравнению с периодом 1960–1970-х годов функции «прези-

дентских клубов» заметно изменились. Так, прежде они довольно часто принимали конкретные решения, касающиеся деятельности той или иной компании (например, при улаживании разногласий между предприятиями, одобряя или отклоняя кандидатуры на высшие управленческие должности в какой-либо компании, и т.д.). Сейчас подобные случаи практически не отмечаются, а основные функции «президентских клубов» переместились в сферу принятия стратегических решений. Именно им принадлежит главная роль при принятии решений о целесообразности внедрения группы в новую сферу бизнеса, об отношениях с деловым сообществом и правительством и т.д. В то же время, как и прежде, «президентские клубы» вырабатывают схему действий и выступают в качестве координаторов при оказании помощи членам группы, попавшим в затруднительное положение. В частности, несколько таких случаев имели место в сложных условиях депрессии 1990-х годов⁴¹.

Личные связи в *кигё сюдан* не ограничиваются только уровнем президентов компаний, но распространяются и на другие «этажи» управленческих структур. В каждой группе проходит множество формальных и неформальных совещаний и встреч управленцев и специалистов, на которых обсуждаются самые разные проблемы (например, о подготовке и внесении поправок в действующее законодательство) и происходит обмен информацией по самым разным вопросам (например, о перспективах той или иной сферы бизнеса, о достоинствах или недостатках того или иного нового продукта или технологии, о перспективах развития отдельных регионов и т.д.). Многие из таких совещаний становятся стартом совместных проектов компаний группы.

Поскольку в Японии личные связи играют особую роль в деловых отношениях, несомненно, что такого рода контакты также способствуют укреплению единства и целостности групп.

Итак, из изложенного выше можно сделать вывод, что японские *кигё сюдан* представляют собой промежуточную между рынком и организацией структуру, действующую на основе как рыночных, так и внутриорганизационных принципов. Одними из первых на «промежуточную» природу *кигё сюдан* указали японские ученые Имаи Кэнъити и Итами Норюки⁴², и впоследствии с ними солидаризировались многие японские и западные специалисты. Однако до сих пор в экономической литературе существует довольно широкий разброс мнений относительно целей (или рациональной основы) объединения предприятий в *кигё сюдан*. Подробный анализ различных точек зрения по этому вопросу приводится в одной из работ Е.Л. Леонтьевой⁴³, поэтому здесь мы ограничимся лишь следующим замечанием.

На наш взгляд, наиболее близки к истине те ученые и специалисты, которые считают основной целью группирования по типу *кигё сюдан* снижение риска, защиту членов группы от действия рыночных сил. Эта цель достигается и на основе внутригрупповых поставок товаров и услуг, и в результате поддержки курсов акций партнеров, и путем оказания помощи терпящим бедствие предприятиям. Подтверждением того, что *кигё сюдан* не только ставят, но и достигают этой цели, может служить тот факт, что у компаний-членов групп норма текущей прибыли обычно ниже, чем у независимых компаний, действующих в тех же областях⁴⁴. Поскольку в основе действия рыночного механизма лежит принцип «высокий риск — высокий доход», более низкую прибыльность членов *кигё сюдан* можно, по-видимому, рассматривать как плату за снижение риска, которое дает им членство в группе.

Что же касается различий между *кигё сюдан* и монополистически объединенными, существующими в других западных странах, то, как справедливо отмечают авторы монографии «*Кигё сюдан* и международные сопоставления объединений предприятий», в мировом бизнесе японские группы представляют довольно специфическое явление. Во-первых, ни в одной другой развитой стране не существует объединений предприятий, которые бы обладали одновременно всеми теми признаками взаимозависимости, которые имеются в *кигё сюдан*. И во-вторых, ни в каких других видах объединений не существует матричной формы взаимозависимости между корпорациями, лежащей в основе японских групп⁴⁵.

Разумеется, как и всякая другая форма организации бизнеса, *кигё сюдан* меняются под влиянием изменений в среде развития. К настоящему времени стало уже достаточно очевидно, что начались процессы некоторого размывания границ групп и определенного ослабления центростремительных сил, поддерживающих их единство и целостность. Необходимость выживания в резко осложнившихся условиях развития заставляет банки и компании «перешагивать» границы групп и устанавливать тесные партнерские отношения с членами «чужих» *суданов*. Так, помимо объединений банков, о которых говорилось выше, в последние годы происходили слияния промышленных и страховых компаний, принадлежащих к разным группам (наибольшую активность здесь также проявили группы «Мицуи» и «Сумитомо»). Кроме того, были отмечены случаи объединения усилий компаний, относящихся к разным группам, с целью поглощения фирм, принадлежащих третьей группе или независимых. Наконец, в конце 2000 г. банки и компании из нескольких групп («Мицуи», «Сумитомо», «Санва», «Дайити кангё»), а также «НТТ» совместно выступили учредителями нового японского банка — «Джапан нэтто гинко»⁴⁶.

Кроме того, в результате все более активного вторжения иностранных инвесторов на японский рынок ценных бумаг угрозе эрозии подвергается одна из основ *кигё сюдан* — система перекрестного владения акциями. Наиболее яркий пример — приобретение компанией «Рено» контрольного пакета акций «Ниссан дзидося» (группа «Фуё»), а также скупка иностранными инвесторами (в основном американскими) нескольких крупнейших страховых компаний Японии, происшедшая вскоре после начала финансовой реформы «Большой взрыв».

Межгрупповые слияния банков и компаний подвели черту под существованием прежних *кигё сюдан*, представлявших собой структуры с довольно четкими границами. Подтверждением этого может служить и тот факт, что Комиссия по справедливым и честным сделкам, которая каждые три года проводила специальные обследования положения дел в группах, последнее из них провела в 1999 г. (т.е. до волны слияний).

И тем не менее вряд ли можно говорить о том, что *кигё сюдан* перестали существовать как особая предпринимательская структура. Основанием для такого вывода могут служить, в частности, результаты опроса 125 нефинансовых корпораций—членов групп, проведенного в конце 1999 г., т.е. в преддверии межгрупповых слияний банков и страховых компаний.

Так, лишь 18% общего числа компаний считают, что в будущем роль и позиции *кигё сюдан* ослабеют, и только около 1% полагают, что они вообще будут расформированы. При этом процент «пессимистов» в «молодых» группах значительно выше, чем в «старых» (например, в «Дайити кангё» и «Фуё» — 34,8%, в «Сумитомо» и «Мицуи» — 7,4, а в «Мицубиси» — вообще 0%). Почти 45% компаний считают, что *кигё сюдан* будут продолжать функционировать, при этом 18,4% полагают, что единство и сплоченность групп в будущем даже возрастут, а еще 18,4% — что отношения между компаниями станут более тесными. Среди «оптимистов», напротив, больше членов «старых» групп и меньше «молодых». Так, если в группе «Мицубиси» выразили уверенность, что *кигё сюдан* будут существовать и дальше, более 90% компаний, а в группах «Сумитомо» и «Мицуи» — более 40, то в «Санва» — около 25% компаний, а в «Дайити кангё» и «Фуё» — лишь около 11⁴⁷.

Характерно также, что объединение банков не рассматривается членами соответствующих групп как сигнал к объединению бизнеса. В то же время многие компании полагают, что эти события благотворно повлияют на их бизнес, так как приведут к расширению числа надежных потенциальных партнеров для организации совместных проектов, освоения новых сфер деятельности и т.д.

И наконец, самое важное — абсолютное большинство членов *кигё сюдан* по-прежнему считают, что членство в группе дает им ряд очевидных преимуществ. Главные среди них следующие: обмен информацией с другими членами группы (на это указали более 80% компаний «старых» групп и около 90% «молодых»); доступ к ноу-хау партнеров (39 и 38% соответственно); обеспечение стабильных долговременных сделок (29 и 30%); приобретение стабильных акционерств (26 и 24%); возможность участвовать в совместных научно-исследовательских проектах (26 и 10%). Кроме того, примерно $\frac{2}{3}$ компаний «старых» групп указали на такое преимущество, как возможность улучшить имидж компании за счет использования бренда группы (в «молодых» группах на это указали лишь 10% компаний)⁴⁸.

Таким образом, большинство членов *кигё сюдан* и сейчас находят свое членство в группе полезным и выгодным с чисто рациональной точки зрения, и это дает основания полагать, что как особая форма организации бизнеса они будут существовать и в будущем. Вместе с тем очевидно, что под влиянием процессов глубокой перестройки японской экономики в *кигё сюдан* будут происходить дальнейшие изменения. В частности, весьма вероятными представляются «перекраивание» границ групп, перестройка их внутренней структуры, изменение принципов взаимоотношений между входящими в них корпорациями. При этом, по-видимому, «старые» группы все эти изменения затронут в существенно меньшей степени, чем «молодые».

3. Предпринимательские объединения вертикального типа — *кигё гурупу* (*кэйрэцу*)

В данном разделе будет рассмотрен вертикальный тип группирования промышленных предприятий — объединения крупных компаний со средними и мелкими фирмами в рамках организации субподрядных работ, которые в Японии называют *кигё гурупу* или *кэйрэцу*.

Организация субподрядных работ по типу *кэйрэцу* получила весьма широкое распространение в послевоенной Японии. Достаточно сказать, что практически все крупные компании в сборочных машиностроительных производствах, а также в текстильной промышленности, металлообработке, ряде химических производств и т.д. имеют свои *кэйрэцу*, а среди мелких и средних предприятий обрабатывающей промышленности около половины являются субподрядчиками крупных фирм.

Стержнем, объединяющим компании, входящие в *кэйрэцу*, служат производственные связи, ориентированные на нужды головной фирмы. При этом с точки зрения обслуживания производственных нужд последней предприятия подразделяются на несколько видов.

1. Предприятия, связанные с материнской фирмой единым производственным процессом. Как правило, они осуществляют начальные операции в отраслях конечной обработки и сборки и завершающие — в материалопроизводящих отраслях.

2. Предприятия, действующие в той же области производства, что и головная фирма, и используемые ею для расширения доли на рынке.

3. Предприятия, созданные для организации сбыта продукции головной компании.

4. Предприятия, созданные (или присоединенные) материнской компанией с целью проникновения в новые области производства.

5. Предприятия, созданные для проникновения на зарубежные рынки (их могут представлять компании самого разного профиля — торговые, финансовые, производственные и т.д.).

Наиболее распространенной формой *кэйрэцу* являются вертикальные объединения предприятий в сборочных производствах обрабатывающей промышленности, контуры которых напоминают пирамиду. Головная фирма является при этом вершиной пирамиды, а субподрядные предприятия располагаются на различных ее «этажах». Причем пирамида устроена таким образом, что по мере приближения к ее основанию размеры предприятий уменьшаются, а их количество возрастает. На примере этой формы мы и рассмотрим принципы функционирования *кэйрэцу*.

Производственные связи между предприятиями в рамках *кэйрэцу* обычно дополняются и другими видами зависимости, главным из которых является участие головной фирмы в капитале субподрядчиков. Предприятия, связанные с головной (материнской) фирмой по линии участия в капитале и являющиеся ее дочерними или зависимыми компаниями, получают статус группированных компаний. По данным японской статистики, на конец 2001 г. в обрабатывающей промышленности Японии насчитывалось около 6750 групп предприятий, а количество входящих в них дочерних компаний составляло порядка 22 460. При этом немногим более половины дочерних фирм оперировали в промышленности, около четверти — в торговле, 13,5% — в сфере услуг, около 5% — в сфере связи и информации⁵⁰.

Группированные промышленные предприятия, как правило, являются субподрядчиками первого уровня, т.е. располагаются на ближайших к сборочному производству «этажах» пирамиды. Вместе с головной фирмой они функционируют как целостный, органически взаимосвязанный производственный комплекс или единая предпринимательская структура.

Предприятия, не связанные с головной фирмой по линии участия в капитале, но выполняющие для нее или ее группированных компаний определенные виды работ по контрактам (производство тех или иных деталей и узлов, различные виды обработки изделий, ремонт и т.д.), относятся к категории обычных субподрядных предприятий. Однако они также являются неотъемлемой частью *кэйрэцу*, а отношения между ними и головной фирмой или группой отличаются высокой устойчивостью и долговременным характером.

Отсутствие связей по линии участия головной компании в капитале субподрядных предприятий обычно компенсируется другими видами отношений (предоставлением заказчиком финансовой и технической помощи субподрядчикам, передачей им технологии, оказанием различного рода консультационных услуг и т.д.). При этом нередки случаи, когда в силу различных обстоятельств (особой заинтересованности головной фирмы, сложного финансового положения субподрядчика и т.д.) некоторые обычные субподрядные предприятия переходят в категорию группированных.

Иными словами, *кэйрэцу* крупных компаний обрабатывающей промышленности Японии представляют собой многослойные или многоуровневые объединения предприятий, ориентированные на обслуживание производственных нужд головной фирмы и скрепляемые связями различного вида (производственными, технологическими, по линии акционерства, командирования персонала и т.д.) и различной степени интенсивности (от крайне жестких до весьма слабых).

Таковы общие черты и основные принципы функционирования *кэйрэцу*. Что же касается их конкретного воплощения, то и по размерам, и по контурам пирамиды, и по характеру внутригрупповых связей *кэйрэцу* крупных компаний значительно различаются между собой. Это обусловлено как особенностями организации того или иного вида производства, так и различиями между головными компаниями с точки зрения их финансовой и технологической мощи, стратегии развития, традиций менеджмента и т.д.

Для того чтобы получить более конкретное представление о структуре и принципах функционирования *кэйрэцу*, рассмотрим в качестве примера *кэйрэцу* «Тоёта дзидося» — крупнейшей автомобилестроительной компании Японии.

Кэйрэцу «Тоёта дзидося» является одним из наиболее ярких образцов организации жесткого типа, основанной на высокой степени зависимости субподрядных предприятий от головной фирмы по линии производственной кооперации. В середине 1980-х годов — период расцвета *кэйрэцу* — общее число субподрядных фирм «Тоёта дзидося» превышало 47 тыс., из них около 170 фирм относились к субподряд-

чикам первого уровня, около 5,5 тыс. — к субподрядчикам второго уровня и около 42 тыс. — к субподрядчикам третьего уровня⁵¹.

К группированным компаниям «Тоёта дзидося», т.е. связанным с головной фирмой не только по производственно-технологической линии, но и по линии участия в капитале и обмена персоналом (в той или иной степени), относятся все поставщики первого уровня и порядка 1 тыс. поставщиков второго уровня. При этом ядро группы составляют 15 примыкающих к «Тоёта» компаний — поставщиков первого уровня, связанных с головной фирмой и между собой системой перекрестного владения акциями и перекрестным директоратом.

Контроль за группированными предприятиями, относящимися к субподрядчикам второго уровня, «Тоёта дзидося» осуществляет не непосредственно, а через участие в их капитале своих дочерних или зависимых компаний — субподрядчиков первого уровня. Кроме того, многие поставщики первого уровня создали организационные структуры (типа бизнес-клубов), в которые входят предприятия, формирующие второй уровень субподрядчиков, и в случае необходимости через свои родственные фирмы «Тоёта» может оказывать влияние на политику этих организаций и действия их членов.

В целом же по сравнению с другими группами в *кэйрэцу* «Тоёта дзидося» связи по линии участия в капитале или командирования персонала выражены слабее, а основу сплоченности группы составляют производственные взаимосвязи, ориентированные на работу сборочного конвейера головной фирмы.

Вместе с тем необходимо отметить следующий любопытный факт: среди поставщиков «Тоёта дзидося» не только второго, но и первого уровня можно обнаружить значительное число фирм, имеющих отношения не только с «Тоёта» или с членами ее группы, но и с компаниями-аутсайдерами. Так, среди примерно 1 тыс. поставщиков второго уровня каждый пятый имеет субподрядные отношения не только с группой «Тоёта», но и с внешними заказчиками, а среди компаний-поставщиков первого уровня почти половина работает не только на «Тоёта», но и на другие автомобилестроительные фирмы. И наоборот, по мере приближения к основанию пирамиды, к «этажам», на которых располагаются в основном мелкие и мельчайшие предприятия, возрастает доля предприятий, ориентирующихся в своих поставках только на группу «Тоёта»².

Самым уникальным моментом в организации субподрядных работ в *кэйрэцу* «Тоёта дзидося» является система *камбан* («точно вовремя»), которая позволяет достигать практически полной синхронизации работы сборочного конвейера головной фирмы и поставщиков деталей различных уровней, избегать сбоев в процессе производства и сокра-

щать до минимума запасы деталей и узлов. При этом, освоив последовательно стадии подневной и почасовой синхронизации (при которых уровень запасов рассчитывается соответственно на один день и на один-два часа), «Тоёта дзидося» вплотную приблизилась к синхронизации работы всех звеньев производственной цепочки в масштабе реального времени, когда основной конвейер и все уровни поставщиков деталей работают как единый механизм, в едином ритме и на основе общего плана производства.

Хотя систему *камбан* нередко называют «издевательством над субподрядчиками», имея в виду жесткие рамки, в которые она ставит поставщиков деталей и узлов, степень участия в ней субподрядных предприятий весьма высока, хотя и снижается по мере приближения к основанию пирамиды. Так, в середине 1980-х годов среди субподрядчиков первого уровня доля предприятий, вовлеченных в эту систему, составляла более 80%, при этом свыше половины из них использовали эту систему в отношениях со своими поставщиками, т.е. субподрядчиками «Тоёта дзидося» второго уровня. А среди последних примерно треть внедрила систему *камбан* на предприятиях своих поставщиков, т.е. субподрядчиков «Тоёта дзидося» третьего уровня. При этом следует подчеркнуть, что благодаря системе *камбан* упорядочивается и значительная часть производственных связей с теми субподрядчиками, которые формально не входят в систему «точно вовремя»⁵³.

Как отмечалось выше, *кэйрэцу* «Тоёта дзидося» является примером жесткой организации субподрядных работ. И хотя *кэйрэцу* других автомобилестроительных компаний, а также компаний прочих отраслей обрабатывающей промышленности носят не столь жесткий характер, тем не менее силы сцепления между головными фирмами и их субподрядными предприятиями здесь столь велики, что каждая *кэйрэцу* по существу функционирует как единая система.

Поскольку аналогов *кэйрэцу* не существует ни в одной другой развитой стране, резонно предположить, что их широкое распространение в Японии связано с влиянием известных социокультурных особенностей японской нации (таких, как группизм, стремление к достижению консенсуса, предпочтение долговременных отношений и т.д.). Но в то же время очевидно, что они не смогли бы столь прочно укорениться в экономической структуре страны, если бы не несли в себе целый ряд чисто рациональных элементов или, другими словами, если бы не были экономически выгодны обеим сторонам.

Прежде чем перейти к вопросу о том, какие преимущества извлекают от участия в *кэйрэцу* головные фирмы, с одной стороны, и суб-

подрядные предприятия — с другой, кратко остановимся на вопросе о характере *кэйрэцу* как предпринимательской структуры.

Согласно распространенным на Западе взглядам на принципы функционирования экономики, последняя может быть эффективна только в том случае, если экономические агенты действуют, исходя из принципов свободной конкуренции и открытого рынка. Под этим имеется в виду прежде всего то, что все сделки должны быть подобны аукционным, при которых число продавцов и покупателей не ограничено, цены устанавливаются в точке пересечения спроса и предложения, партнеры определяются после установления цен¹⁴.

Кэйрэцу с этой точки зрения являются образованием, нарушающим все эти принципы. Во-первых, сделки в рамках *кэйрэцу* носят закрытый характер, т.е. осуществляются между определенными продавцами и покупателями. Во-вторых, цены здесь устанавливаются в результате переговоров между партнерами. И в-третьих, при сделках в рамках *кэйрэцу* сначала определяются партнеры, а затем устанавливаются цены.

Если следовать логике сторонников принципов свободной конкуренции и открытого рынка, то японская экономика, где *кэйрэцу* получили столь широкое распространение, с точки зрения экономической эффективности должна была бы сильно уступать хозяйствам других западных стран. Между тем на практике долгое время дело обстояло прямо противоположным образом. Именно Япония на протяжении нескольких послевоенных десятилетий была «локомотивом» мировой экономики, демонстрируя самые высокие среди развитых стран темпы роста ВВП и национального дохода, и именно японские корпорации, опираясь на свои *кэйрэцу*, смогли резко расширить свою долю на мировых рынках и существенно потеснить своих конкурентов из других развитых стран.

Из этого можно сделать вывод, что *кэйрэцу*, будучи по своей природе образованием, нарушающим рыночные принципы, являются не только экономически эффективными, но и обладают рядом конкурентных преимуществ по сравнению с чисто рыночными структурами (каковыми являются, например, вертикально интегрированные корпорации западных стран, где большая доля необходимых для сборочного производства деталей и узлов производится внутри самих этих компаний).

Рассмотрим вначале, какие преимущества от участия в *кэйрэцу* имеют головные компании.

Во-первых, это существенная экономия на издержках на рабочую силу за счет передачи значительной части производства деталей и узлов (в среднем более 70%) на мелкие и средние предприятия, где уро-

вень заработной платы существенно ниже. В 1950–1960-е годы, на которые пришелся период формирования и развития *кэйрэцу*, различия в уровне заработной платы между работниками крупных предприятий, с одной стороны, и мелких и средних — с другой, были столь значительны, что этот фактор являлся главным мотивом формирования *кэйрэцу*. И хотя в последующие годы общей тенденцией стало сокращение этого разрыва, он все еще остается весьма значительным (а в годы депрессии даже несколько возрос). В последнее десятилетие XX в. в обрабатывающей промышленности соотношение зарплат на предприятиях разных размеров выглядело следующим образом (предприятия с числом занятых 500 и более = 100)⁵⁵:

Количество занятых	1992 г.	1995 г.	1998 г.	2001 г.
5–29	57,1	55,8	54,7	51,6
30–99	64,8	61,9	62,2	58,8
100–499	78,6	79,6	77,6	75,3
500 и более	100,0	100,0	100,0	100,0

Во-вторых, *кэйрэцу* дают головным компаниям возможность использовать субподрядные предприятия в качестве «абсорбентов потрясений» в случае колебаний конъюнктуры. С одной стороны, используя известную гибкость и адаптивность малых предприятий, в периоды благоприятной конъюнктуры крупные компании могут довольно быстро расширить масштабы производства, увеличив объем субподрядных заказов, и, наоборот, в период неблагоприятной конъюнктуры уменьшить их, сократив соответственно и объем заказов своим субподрядчикам.

В-третьих, *кэйрэцу* позволяют головным компаниям экономить на прочих (помимо издержек на труд) видах издержек. В этой связи прежде всего следует упомянуть о снижении транзакционных издержек, т.е. затрат на поиск подходящих поставщиков, сбор информации о финансовом положении и технических возможностях партнеров, на проведение личных встреч и переговоров об условиях сделки и т.д. Очевидно, что стабильные и долговременные отношения между головной фирмой и ее субподрядчиками существенно облегчают все эти процедуры и сводят затраты на них до минимума. Кроме того, за счет тесной привязки работы субподрядчиков к производственному ритму головной фирмы (наиболее ярким примером которой является система *камбан* «Тоёта дзидося») крупные компании имеют возможность значительно сократить издержки обращения.

В-четвертых, *кэйрэцу* дает крупным компаниям выгоды за счет разделения труда между ними и субподрядными фирмами в сфере НИОКР. Так, в результате передачи субподрядчикам второстепенных

видов производства и НИОКР крупные компании могут, не распыляя средств, сконцентрировать усилия на наиболее важных и сложных их направлениях. В то же время благодаря особым отношениям между партнерами в рамках *кэйрэцу* крупные компании имеют доступ к подчас уникальной технологии, разработанной на передовых субподрядных предприятиях.

И наконец, в-пятых, *кэйрэцу* обеспечивает крупным компаниям значительные экономические выгоды благодаря нерыночному по существу характеру сделок с участниками объединения. Хотя отношения между головной фирмой и субподрядными предприятиями в рамках *кэйрэцу* не носят характера одностороннего господства и подчинения, их нельзя назвать и равноправными или симметричными. Асимметричность позиций партнеров нагляднее всего проявляется в практике установления цен на продукцию.

В подавляющем большинстве случаев цены на продукцию субподрядных фирм устанавливаются в соответствии с пожеланиями головной компании, с учетом ее стратегических интересов, суть которых, как известно, сводится к максимально возможному расширению доли на рынке. Так, согласно данным одного из обследований, примерно в 10% случаев цены на продукцию субподрядчиков определяет исключительно головная фирма, в каждом четвертом случае — она же, но с учетом мнения субподрядчиков. Примерно в 40% случаев цены устанавливаются в результате переговоров, но под сильным давлением головной фирмы, в 20% случаев — опять же в результате переговоров, но под нажимом субподрядчиков, и только в 2% случаев цены определяют сами субподрядчики⁵⁶.

Иными словами, многие субподрядные предприятия испытывают довольно сильный нажим со стороны головной фирмы в отношении уровня издержек производства и цен. При этом обычно головные фирмы соглашались с повышением цен субподрядчиками лишь в том случае, если оно связано с адекватным улучшением качества продукции. Что же касается других возможных причин (например, рост издержек на труд или увеличение расходов на сырье и энергию), то обычно субподрядчикам предлагается компенсировать рост издержек повышением производительности труда, причем часто головная фирма оказывает им в этом активное содействие.

Перейдем теперь к вопросу о том, какие выгоды от участия в *кэйрэцу* имеются на стороне субподрядных предприятий.

Во-первых, решающее значение для мелких и средних фирм имеет то обстоятельство, что они получают возможность работать на известный рынок и рассчитывать на получение контрактов не только

в краткосрочном плане, но и в долгосрочной перспективе. Более того, до последнего времени весьма распространена была следующая практика. В тех случаях, когда аутсайдеры предлагали головной фирме продукцию по ценам более низким, чем у ее субподрядчиков, она отнюдь не спешила передавать заказы на сторону, а продолжала работать со своими поставщиками, стремясь помочь им снизить издержки производства и довести цены до уровня, предлагаемого их конкурентами.

Во-вторых, поскольку в рамках групповых отношений головные фирмы берут на себя обязательство обеспечивать субподрядчиков финансовыми ресурсами и оказывать им разного рода консультационные услуги, у членов *кэйрэцу* шансы остаться «на плаву» в случае возникновения разного рода осложнений намного выше, чем у независимых мелких и средних предприятий.

В-третьих, будучи заинтересованы в получении от субподрядчиков продукции высокого качества и снижении издержек производства, головные фирмы активно содействуют повышению технического уровня субподрядных предприятий (путем передачи им технологии, оказания помощи в проведении НИОКР и т.д.). В результате многие субподрядчики со временем настолько упрочивают свои позиции, что вырастают до фирм среднего масштаба и становятся независимыми от головной компании.

Итак, как видно из изложенного выше, несмотря на определенную асимметричность позиций головных фирм и субподрядных предприятий, выгоды из участия в *кэйрэцу* извлекают обе стороны. При этом каждая из них идет на некоторое ущемление своих интересов в одних областях в обмен на получение определенных преимуществ в других. Иными словами, участие в *кэйрэцу* оказывается экономически целесообразным как для крупных, так и для малых предприятий, и именно с этим связано столь широкое распространение этой формы группирования в Японии.

Что же касается эффективности *кэйрэцу* как особой формы организации деловых отношений, то она основывается на следующих моментах. По своей сути *кэйрэцу* представляет собой структуру, занимающую промежуточное положение между рынком и предприятием (организацией). При этом особенности функционирования *кэйрэцу* таковы, что, с одной стороны, она элиминирует «провалы» рынка (такие, как нестабильность и неопределенность), а с другой стороны, смягчает недостатки организации (такие, как предрасположенность к бюрократизации и утрата элементов состязательности).

В то же время *кэйрэцу* активно использует такой важнейший инструмент рынка, как конкуренция, и такой очевидный плюс организа-

ции, как упорядочение процесса производства на основе координации работы различных подразделений. Так, оценивая перспективность своих субподрядчиков с точки зрения цены и качества поставляемой продукции, головные фирмы время от времени принимают решение об изменении их состава, и такая практика, безусловно, содействует усилению конкуренции между ними. С другой стороны, на основе привязки работы субподрядных предприятий к производственному ритму сборочного конвейера головной фирмы достигается такая степень упорядочения производственных связей в рамках *кэйрэцу*, что последняя функционирует, по существу, как единый производственный организм.

Иными словами, эффективность и конкурентоспособность *кэйрэцу* как особой формы предпринимательства основана на том, что, элиминируя недостатки как рынка, так и организации, она в то же время активно использует их положительные стороны. Кроме того, благодаря особенностям своей организационной структуры как совокупности связей различной интенсивности, сочетания центростремительных и центробежных тенденций *кэйрэцу* обладает гибкостью и адаптивностью, которые позволяют ей довольно легко приспособляться к изменениям в среде развития.

Обратимся теперь к другой стороне вопроса — особенностям отношений между партнерами в рамках *кэйрэцу*.

Как уже отмечалось, их главной чертой является стабильный и продолжительный характер. Об этом весьма красноречиво свидетельствуют данные одного из обследований, проведенного в 1996 г. Управлением мелких и средних предприятий. Согласно этим данным, более половины обследованных субподрядных предприятий (51,5%) работали на свою головную компанию свыше 20 лет, 13,7% — от 15 до 20 лет, 16,4% — от 10 до 15 лет, 12,4% — от 5 до 10 лет и только 6% — менее 5 лет⁵⁷.

Долговременные и стабильные отношения между партнерами, в свою очередь, приводят к выработке определенных правил или норм поведения, которые ложатся в основу деловой этики членов *кэйрэцу*. При этом главной ее чертой является готовность каждой из сторон в случае необходимости принять во внимание затруднительное положение партнера и даже пойти на определенное ущемление своих интересов, чтобы дать ему время и возможность выстоять в сложной ситуации.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что нормы и правила отношений между членами *кэйрэцу* (которые скорее следовало бы называть традициями, поскольку они носят неформальный характер и никогда не фиксируются в контрактах) не являются строго обязатель-

ными, и каждый из партнеров сохраняет известную степень свободы с точки зрения необходимости следовать этим правилам. Поэтому в периоды глубоких изменений во внешней среде, когда условия развития предприятий значительно усложняются и вопросы экономической эффективности приобретают особую остроту и актуальность, весьма часто наблюдается отход членов *кэйрэцу* от традиционных норм поведения, а сами эти нормы подвергаются существенной перестройке.

В этой связи особенно показателен и интересен период 1990-х — начала 2000-х годов, но, прежде чем перейти к его рассмотрению, остановимся кратко на предшествовавших этапах развития *кэйрэцу*.

Формирование *кэйрэцу* (а точнее, их возрождение, поскольку образ этой формы организации предпринимательства можно обнаружить и в довоенной Японии, в частности в текстильной промышленности) началось в первой половине 1950-х годов и было связано с бурным развитием машиностроения, металлообработки, текстильной промышленности и ряда других производств, толчком к которому послужила война в Корее. В эти годы перед крупными японскими компаниями стояла задача проведения «рационализации, не требующей денег», и, испытывая острую нехватку капитала, они сделали упор на такой фактор конкурентной борьбы, как низкая заработная плата рабочих мелких и средних предприятий.

В период высоких темпов роста второй половины 1950-х — 1960-х годов процесс группирования предприятий по типу *кэйрэцу* резко усилился: и число самих групп, и количество входящих в них субподрядчиков, и масштабы их деятельности многократно возросли. При этом структура *кэйрэцу* разрасталась и усложнялась параллельно усложнению и расширению самого процесса производства.

Решающим мотивом группирования предприятий по типу *кэйрэцу* в эти годы продолжала оставаться значительно более низкая заработная плата работников субподрядных предприятий, хотя к концу 1960-х годов вследствие обострения проблемы дефицита рабочей силы и сокращения разрыва в оплате труда между крупными и мелкими и средними предприятиями роль этого мотива несколько уменьшилась.

В то же время интересы поддержания конкурентоспособности крупных компаний требовали повышения внимания к техническому уровню субподрядчиков. Еще во второй половине 1950-х годов, когда в японской промышленности началось техническое перевооружение, крупные компании осознали важность этой стороны дела и начали оказывать техническое содействие своим поставщикам (путем предоставления в пользование определенных видов оборудования, обеспечения сырьем необходимого качества, оказания финансовой помощи).

Еще более актуализировалась эта проблема в 1960-е годы, когда от качества продукции и уровня издержек производства субподрядных предприятий стала напрямую зависеть международная конкурентоспособность японских компаний, вышедших на мировые рынки. Этот период был отмечен значительным повышением технического уровня всех субподрядных предприятий, и прежде всего их первого эшелона, вплотную примыкающего к вершине пирамиды — головной фирме.

В целом к концу 1960-х годов контуры *кэйрэцу*, их внутренняя структура и принципы взаимоотношений между предприятиями окончательно оформились, и они стали важным фактором высокой международной конкурентоспособности крупных японских компаний.

В 1970-е годы в связи с переходом японской экономики к умеренным темпам роста, а крупных промышленных компаний — к политике *гэнрё кэйэй* (т.е. экономии ресурсов) среда развития *кэйрэцу* довольно сильно изменилась. Для поддержания международной конкурентоспособности своей продукции головные компании ужесточили требования к субподрядчикам в отношении уровня издержек производства и цен, качества продукции и сроков поставок. В отличие от относительно спокойной обстановки 1950–1960-х годов в 1970-е годы заметно усилилась конкуренция между субподрядчиками. Некоторые из наиболее слабых предприятий «отпали» от *кэйрэцу*, заказы во все большей степени стали размещаться на предприятиях, которые способны были предложить более низкие цены и более качественную продукцию.

Важным фактором укрепления конкурентоспособности крупных компаний стало значительное усиление привязки субподрядных предприятий к производственным нуждам головной фирмы, что нашло свое наиболее яркое проявление во внедрении системы «точно вовремя».

Общим же фоном всех этих изменений было резкое повышение технического уровня производства субподрядных предприятий на основе перехода от машинной техники к микроэлектронной, причем этот процесс охватил практически все «этажи» пирамид *кэйрэцу*. В ходе этого процесса некоторые субподрядные фирмы смогли настолько упрочить свои позиции, что перешли к обслуживанию сразу нескольких заказчиков, существенно ослабив свою зависимость от головной компании.

В 1980-е годы процессы перестройки *кэйрэцу* продолжились, а основными факторами, предопределившими ее направления, явились дальнейшее развитие микроэлектронной революции, диверсификация производства головных компаний и интернационализация японской экономики.

В 1980-е годы основным направлением научно-технического прогресса в японской промышленности стала автоматизация производства, причем в первую очередь она затронула машиностроение и металлообработку, т.е. именно те отрасли, где организация субподрядных работ по типу *кэйрэцу* получила наибольшее распространение. Оснащение производства микроэлектронной техникой и средствами автоматизации вначале было осуществлено лишь на сборочных производствах головных фирм, но затем начало распространяться по всей цепочке производственного цикла, захватывая все новые и новые слои субподрядных предприятий.

Очевидно, что столь масштабная и глубокая перестройка производственного аппарата не могла не сказаться на функционировании *кэйрэцу*. В результате этого процесса определенные виды деталей, узлов и даже целые стадии производства стали не нужны, и, напротив, возникла потребность в новых видах деталей и узлов, новых стадиях и видах производства. Иными словами, необходимость в существовании в рамках *кэйрэцу* значительного числа субподрядных предприятий отпала, в результате чего одна их часть просто прекратила свое существование, а другая вынуждена была перестроить производство в соответствии с новыми потребностями.

Другим очевидным следствием перестройки производственного аппарата стало расширение круга субподрядных предприятий, перешедших к работе одновременно на нескольких заказчиков и тем самым существенно ослабивших зависимость от головной фирмы. Более того, в этом слое субподрядчиков образовалось немало специализированных фирм, разработавших собственную уникальную технологию и перешедших к обслуживанию заказчиков не одной, а сразу нескольких отраслей. В результате прежние отношения руководства и помощи со стороны головной фирмы этим предприятиям стали трансформироваться в отношения сотрудничества (например, в форме проведения совместных научных исследований), а связи между ними (особенно на ближайших к вершине *кэйрэцу* «этажах») — в обычное партнерство.

Изменение контуров *кэйрэцу* и характера связей между предприятиями происходило также под влиянием все более полного развертывания стратегии диверсификации производства головных компаний, взятой ими на вооружение после кризисов середины 1970-х годов.

Как отмечалось в первой главе, со второй половины 1970-х годов под влиянием резких изменений в условиях развития японской экономики началась глубокая структурная перестройка промышленности, основными направлениями которой стали свертывание производства в ряде зрелых отраслей и ускоренное развитие новых, высокотехнологичных наукоемких производств. Проявлением этих процессов на мик-

роуровне и стала диверсификация производства, затронувшая в той или иной степени практически все крупные промышленные компании.

В 1980-е годы диверсификация производства приняла столь масштабный характер, что многие компании, зарегистрированные на бирже, даже вынуждены были поменять свои прежние названия, так как они перестали отражать основное направление их деятельности. При этом с точки зрения структуры *кэйрэцу* принципиально важное значение имел тот факт, что во многих случаях освоение новых видов производства происходило не непосредственно головной фирмой, а путем создания ею дочерних или зависимых компаний. Об этом весьма красноречиво свидетельствуют данные о доле непрофильных производств в общем объеме производства материнских компаний (% в скобках — с учетом производства дочерних компаний)⁵⁸:

Отрасль	1979 г.	1986 г.
Обрабатывающая промышленность в целом	13,3	19,8 (37,9)
В том числе:		
металлообработка	8,5	10,0 (28,1)
общее машиностроение	24,1	26,9 (41,1)
электромашиностроение	6,7	16,4 (40,8)
транспортное машиностроение	20,6	21,0 (34,4)
точное машиностроение	40,9	62,4 (68,0)

Следует отметить, что усиление в структуре *кэйрэцу* прослойки непрофильных дочерних и зависимых компаний происходило не только в результате диверсификации производства головных фирм, но и за счет «отпочкования» от них отдельных видов производства и даже целых служб (как логического продолжения развития дивизиональных организационных структур крупных компаний)⁵⁹.

Прямым результатом этих процессов стало относительное ослабление позиций субподрядчиков в рамках *кэйрэцу*, вызванное, с одной стороны, снижением значения профильного производства в стратегии развития головных фирм, а с другой — изменением состава ядра *кэйрэцу* (т.е. группированных компаний) за счет вхождения в него фирм, не связанных ни с профильным производством, ни с системой субподрядных работ.

Наконец, в 1980-е годы на функционировании *кэйрэцу* и всей системы субподрядных работ начали во все большей степени сказываться процессы интернационализации японской экономики и глобализации деятельности крупных компаний.

Как отмечалось в предыдущей главе, после 1985г., когда в результате известного Плазского соглашения началось быстрое повышение курса иены по отношению к валютам других развитых стран, а международная конкурентоспособность японских товаров стала снижать-

ся, процесс глобализации деятельности японских компаний получил значительное ускорение, и масштабы вывоза капиталов за рубеж начали стремительно нарастать. При этом с точки зрения воздействия на систему разделения труда и организацию субподрядных работ особое значение имело быстрое расширение производственной базы японских компаний в Азии.

Благодаря существенному повышению технического уровня производства в ряде азиатских стран сюда стали переноситься все более сложные виды производства, и разделение труда между японскими и азиатскими предприятиями стало приобретать все более глубокий характер. Если прежде все наиболее важные узлы и компоненты ввозились сюда из Японии, а на местах производились лишь простейшие детали и осуществлялась конечная сборка продукции, то во второй половине 1980-х годов началась передача в Азию стадий производства, приближенных к вершинам пирамид *кэйрэцу*.

Правда, в условиях чрезвычайно благоприятной конъюнктуры второй половины 1980-х годов, связанной с формированием экономики «мыльного пузыря», большинство японских субподрядчиков еще не ощущали какой-либо угрозы своему существованию со стороны азиатских конкурентов. Экономический бум поддерживал высокий спрос головных фирм на их продукцию, а сами они продолжали вкладывать значительные средства в обновление производственного аппарата (на основе внедрения роботов, машинных центров, станков с ЧПУ и другой техники).

Таким образом, в 1980-е годы *кэйрэцу* как форма организации субподрядных работ начали претерпевать определенные изменения. При сохранении в целом неизменными их основ — органического единства групп, принципов их функционирования, особенностей взаимоотношений между предприятиями — в определенных слоях (или частях) *кэйрэцу* (главным образом на ближайших к вершине «этажах») под влиянием внешних обстоятельств произошло усиление центробежных тенденций. В результате прежние четкие контуры пирамид начали размываться, нормы или правила взаимоотношений между предприятиями перестали носить столь безусловный, как прежде, характер, а сами эти отношения стали все больше напоминать обычные отношения рыночного типа.

В 1990-е годы процессы рестройки *кэйрэцу* еще более усилились. С одной стороны, глубокая и затяжная депрессия, в которую оказалась ввергнута японская экономика с начала десятилетия, привела к резкому возрастанию значения фактора экономической целесообразности в деятельности как головных, так и субподрядных предприятий. С другой стороны, большое влияние на систему субподрядных отношений

в промышленности оказали происходившие в эти годы сокращение производственных мощностей в самой Японии и нарастание объемов зарубежного производства японских компаний.

Как отмечалось выше, по масштабам зарубежного производства, а также по степени сокращения мощностей в 1990-е — начале 2000-х годов лидировали автомобилестроение и электромашиностроение, т.е. отрасли, где субподрядные отношения получили наибольшее распространение. При этом на положении субподрядных предприятий сказалось не только закрытие головными фирмами ряда сборочных заводов в стране, но и непрерывное нарастание масштабов производства за рубежом деталей и компонентов. Причем если прежде последние экспортировались из Японии на зарубежные сборочные заводы, то в середине десятилетия произошла своего рода революция — начались поставки импортных деталей и узлов на сборочные предприятия в самой Японии.

Первым шагом в этом направлении стало объявление ведущими автомобилестроительными компаниями Японии в 1994 г. о «добровольном плане» закупок в США деталей для японских сборочных заводов в Америке и о поставках некоторых деталей в Японию. Вслед за этим начались поставки в Японию деталей из Южной Кореи и некоторых других азиатских стран. Этот процесс набирал все большую силу, и дело дошло до того, что в 1996 г. впервые в истории японского автомобилестроения на автомобили, предназначенные для продажи на внутреннем рынке, были поставлены двигатели, произведенные в Индонезии.

В целом во второй половине 1990-х годов уже более 3/4 головных компаний сборочных производств японской промышленности закупали детали за рубежом, находя это экономически более выгодным, чем закупки внутри страны, а объем их производства за рубежом за 1996–2000 гг. увеличился на 35%⁶⁰.

Один из известных японских специалистов по мелким и средним предприятиям — профессор университета Кэйо Ватанабэ Юки назвал этот процесс «азиатизацией» японской системы субподрядных работ, имея в виду, что подавляющая часть зарубежных субподрядчиков японских фирм расположена в азиатских странах⁶¹.

Объективно «азиатизации» японской системы субподрядных работ способствует и политика правительств восточноазиатских государств, направленная на увеличение доли местных производителей в поставках деталей на сборочные заводы западных компаний, а также на повышение их технического уровня. Например, в автомобилестроении не только происходит повышение удельного веса местных деталей в общем объеме их поставок на сборочные заводы японских фирм, но

и меняется сама система поставок деталей из Японии. Если прежде детали, импортировавшиеся из Японии, поступали в полуразобранном виде, скрепленные болтами и гайками (по методу SKD — semi-knock-down), а на местах осуществлялась лишь их сборка, то теперь все большая часть деталей поступает в полностью разобранном виде (по методу CKD — complete knock-down), а их сварка, покраска, оснастка и сборка осуществляются на местных предприятиях⁶².

В последние годы все японские автомобилестроительные компании, пришедшие в Азию, предприняли усилия по оптимизации системы производства деталей на местах путем концентрации производства конкретных деталей в определенных странах с целью получения эффекта масштаба в пределах всего восточноазиатского региона.

Еще больший размах «азиатизация» субподрядных работ приняла в электромашиностроении, где по сравнению с автомобилестроением гораздо выше доля стандартных, относительно простых деталей. За период 1990–2001 гг. в азиатских странах японскими электромашиностроительными компаниями было создано около 1100 предприятий, а общая сумма инвестиций составила 1 трлн. 300 млрд. иен. Вначале детали для сборочных заводов ввозились из Японии, но затем было налажено производство на местах — с целью достижения эффекта масштаба, экономии на транспортных издержках, снижения риска, связанного с изменением курсов валют. Причем если на первых порах в азиатские страны передавались технологии производства относительно простых деталей, то в последние годы дело дошло и до высокотехнологичных деталей. Например, «Мацусита» и «Тосиба» передали Сингапуру технологию TFT-LCO⁶³.

О том, насколько сильное влияние на положение японских субподрядных предприятий оказали вынос производства за рубеж и налаживание там производства деталей и компонентов, можно судить по следующим цифрам. Согласно данным одного из обследований, за первую половину 1990-х годов у 57% субподрядчиков первого уровня объем заказов снизился на 10–30%, а еще у 25% — на 30–50%; среди фирм-субподрядчиков второго уровня у половины степень снижения заказов составила 10–30%, а еще у 30% — 30–50%; в третьем слое субподрядчиков наблюдалась картина, близкая к положению дел во втором слое. Более того, примерно у 10–11% субподрядчиков второго и третьего уровней степень снижения заказов составила от 50 до 70%, а у 5–6% — свыше 70%⁶⁴.

Согласно данным другого обследования, проведенного в начале 2000-х годов, сокращение заказов в результате *кудока* ощутили на себе 63,6% субподрядчиков крупных компаний, в том числе среди предприятий с числом занятых от 1 до 3 человек — 72,9%, от 4 до 9 чело-

век — 60,7, от 10 до 29 человек — 54,3, от 20 до 49 человек — 65,0, свыше 50 человек — 49,1%⁶⁵.

В 1990-е годы положение японских субподрядных предприятий осложнилось также вследствие ужесточения критериев отбора перспективных партнеров со стороны головных фирм. Как отмечалось выше, соображения экономической целесообразности (т.е. учет качества, уровня издержек, сроков выполнения заказов) всегда присутствовали в отношениях головных фирм с субподрядчиками, но наряду с этим обычно принимались во внимание и такие моменты, как продолжительность отношений с данным предприятием, степень его готовности к сотрудничеству и т.д. Однако в 1990-е годы в условиях затяжной депрессии значение экономической составляющей в отношениях головных компаний с субподрядчиками существенно возросло, а их склонность следовать традициям *кэйрэцу*, напротив, заметно снизилась. Так, по данным обследования головных компаний, оперирующих в бытовом электромашиностроении, доля фирм, учитывающих при выборе партнеров продолжительность связей и доверительный характер отношений, снизилась за первую половину 1990-х годов с 75,5 до 34,9%. В то же время доля фирм, учитывающих в первую очередь возможности снижения субподрядчиками издержек производства, возросла с 33,6 до 60,6%, а доля тех, кто принимает во внимание прежде всего их технический уровень и квалификацию персонала, — с 23,6 до 35,5%⁶⁶.

Ужесточение подходов головных компаний к отбору субподрядчиков последние ощутили в полной мере. Так, в ходе упомянутого обследования 60,9% опрошенных предприятий отметили ужесточение требований заказчиков в отношении качества продукции, 71,3% — в отношении уровня издержек производства, а 61,5% — по срокам поставки продукции⁶⁷.

В результате всех этих изменений в организации субподрядных работ в Японии начали происходить процессы, которые еще несколько лет назад казались немыслимыми.

Во-первых, многие головные компании «перешагнули» границы своих *кэйрэцу* и начали размещать заказы у субподрядчиков других головных компаний, если это оказывалось экономически более выгодным, чем закупки внутри *кэйрэцу*.

Во-вторых, обозначилась тенденция к объединению усилий головных компаний, принадлежащих к одной и той же отрасли, по сокращению количества деталей, их унификации и стандартизации. Целью этого сотрудничества является снижение издержек производства на основе эффекта масштаба за счет концентрации заказов у наиболее эффективных субподрядчиков. Например, в автомобилестроении пер-

вым шагом в этом направлении стала договоренность между «Мазда» и «Ниссан» о проведении совместной работы по унификации некоторых деталей. А затем дело дошло до того, что шесть ведущих производителей легковых автомобилей под руководством Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП) разработали план по унификации 84 основных деталей⁶⁸.

Наконец, головные компании, решительно избавляясь от наименее эффективных субподрядчиков и сокращая объем заказов предприятиям, чья конкурентоспособность не слишком высока, расширяют сделки с независимыми мелкими и средними фирмами, обладающими высоким техническим уровнем и способными обеспечить снижение издержек производства.

Разумеется, в ответ на столь драматические изменения в системе субподрядных работ определенные меры вынуждена была предпринять и другая сторона участников *кэйрэцу* — субподрядные предприятия.

В этой связи прежде всего следует отметить, что в 1990-е годы в стратегии развития субподрядных предприятий обозначились два полярных направления: одни фирмы ищут выход на пути активизации субподрядных отношений, а другие — на пути обретения независимости.

Вторая группа предприятий представлена в основном специализированными фирмами, которые еще в прежние годы стремились снизить степень зависимости от головной компании путем увеличения числа заказчиков. В 1990-е годы ухудшение конъюнктуры и изменения в системе субподрядных работ заставили их приложить еще большие усилия в этом направлении, и в результате многие из них приобрели реальную независимость (головная фирма стала для них всего лишь одним из клиентов).

За счет выхода из *кэйрэцу* этой группы предприятий, а также за счет «отпадения» наименее эффективных субподрядчиков в 1990-е годы доля субподрядных фирм в общей численности мелких и средних предприятий продолжала сокращаться и к концу десятилетия составляла уже менее 50% (в 1981 г. — 65,5%, в 1987 г. — 55,9, в середине 1990-х годов — 51,5%)⁶⁹.

Что касается стратегии выживания тех предприятий, которые решили преодолеть трудности 1990-х — начала 2000-х годов на пути укрепления субподрядных отношений, то одним из основных ее направлений также является расширение круга заказчиков. Если в прежние годы участие в *кэйрэцу* и ориентация на головную фирму для многих субподрядчиков являлись средством снижения риска и степени неопределенности, связанных с работой в рыночной среде, то теперь,

напротив, предприятия стремятся снизить степень риска для своего бизнеса за счет уменьшения зависимости от одной фирмы, от того, как идут у нее дела.

О том, насколько далеко зашли эти процессы в 1990-е годы, можно судить по следующим данным. За период 1987–1997 гг. в общей численности субподрядных предприятий доля тех, кто работает более чем на 10 фирм, увеличилась с 10,8 до 20,3%, а тех, кто обслуживает 6–9 компаний, — с 7,4 до 9,1%. С другой стороны, с 40 до 31,7% сократилась доля предприятий, работающих только на одну фирму, и с 41,8 до 38,9% — работающих на 2–5 компаний⁷⁰.

Другим направлением стратегии выживания субподрядных предприятий стало дальнейшее повышение уровня техники и технологии производства. При этом в наиболее выигрышном положении оказываются те фирмы, которые смогли разработать собственную технологию и предложить партнерам новую, оригинальную продукцию. Как показывают данные одного из обследований Управления мелких и средних предприятий, во второй половине 1990-х годов в среднем по обрабатывающей промышленности таких предприятий было около трети. При этом многие субподрядчики при переходе к новым заказчикам учитывают прежде всего возможности повышения с их помощью технического уровня производства и качества продукции.

Далее, поскольку в 1990-е годы резко возросло значение такого фактора конкурентоспособности субподрядных фирм, как уровень издержек производства, на всех «этажах» пирамид *кэйрэцу* были приняты огромные усилия по рационализации производства. Так, около $\frac{2}{3}$ субподрядных предприятий прибегли к использованию такой меры, как сокращение рабочей силы и приостановка нового найма, около 30% отказались от размещения заказов на некоторые виды работ на стороне и организовали производство внутри компании, около 40% сократили сроки исполнения заказов, 30% внедрили робототехнику, более 10% расширили импорт дешевых деталей из-за рубежа и т.д.⁷¹.

В частности, что касается последнего направления, то следует отметить, что сейчас импортные детали используют субподрядчики практически всех уровней, но степень зависимости от импорта уменьшается по мере продвижения от верхних «этажей» к нижним.

Еще одним способом выживания субподрядных предприятий в сложных условиях 1990-х годов стала реорганизация бизнеса на основе поглощений, слияний, создания совместных предприятий и т.д. При этом особенностью последних лет стало то, что этот процесс «перешагнул» границы отдельных *кэйрэцу*, т.е. слияния и поглощения происходят не только между предприятиями, принадлежащими к одной группе, но и между членами разных групп.

И наконец, для некоторой части субподрядчиков (примерно 8–10%) одним из путей укрепления позиций стало создание предприятий за рубежом (главным образом в Азии). За 1990-е годы в различных странах Азии мелкими и средними фирмами было создано более 3,5 тыс. промышленных предприятий. Одни фирмы рассчитывают таким образом расширить каналы сбыта своей продукции, другие — улучшить имидж компании и повысить степень доверия к ней со стороны партнеров и кредиторов, третьи — снизить издержки производства (прежде всего за счет использования более дешевой рабочей силы).

Таким образом, в 1990-е — начале 2000-х годов в функционировании *кэйрэцу* произошли существенные изменения. На поведение как головных фирм, так и субподрядных предприятий определяющее воздействие начали оказывать соображения экономической целесообразности, в то время как влияние традиционных норм и правил взаимоотношений относительно уменьшилось. Контуры *кэйрэцу* в результате «перешагивания» их границ как головными фирмами, так и многими субподрядчиками еще более «расплылись», а на «этажах», приближенных к вершине, отношения между головной фирмой и субподрядными предприятиями стали все больше приобретать рыночный характер. Часть предприятий по тем или иным причинам вообще отпала от *кэйрэцу*.

Таковы общие направления перестройки *кэйрэцу*. В то же время в реальной действительности можно обнаружить самые разные типы их адаптации к изменениям в среде развития. При этом обращает на себя внимание тот факт, что даже *кэйрэцу*, действующие в одних и тех же отраслях, выбирают прямо противоположные стратегии. В качестве примера можно привести *кэйрэцу* двух крупнейших автомобилестроительных компаний Японии — «Тоёта» и «Ниссан».

«Тоёта» избрала курс на укрепление единства и сплоченности своей группы и сохранение независимости от иностранного капитала. Реализация этой стратегии идет по следующим направлениям. Во-первых, в последние годы «Тоёта» увеличила свою долю в капитале нескольких компаний, формирующих ядро группы (наиболее яркий пример — увеличение с 33,4 до 51,1% ее доли в капитале «Хино дзидося»), а также направила дополнительное число «людей Тоёта» на высшие управленческие посты в дочерние и зависимые компании. Во-вторых, для придания группе большей устойчивости «Тоёта» создает или присоединяет компании, не связанные непосредственно с профильным производством материнской фирмы (оперирующие в сфере финансов, страхования, связи, жилищного строительства и т.д.). В-третьих, с целью повышения эффективности финансовых операций предприятий группы в июле 2000 г. «Тоёта» создала специализированную фи-

нансовую компанию «Кинью сокацу кайся» (100% ее капитала принадлежит материнской фирме), задачей которой является содействие группированным фирмам в получении финансовых ресурсов и управлении ими. И в-четвертых, к реализации своей стратегии глобализации производства «Тоёта» стремится привлечь как можно большее число своих субподрядчиков, с тем чтобы обеспечить свои сборочные предприятия за рубежом высококачественными деталями и узлами. Так, например, в Китае (который рассматривается как один из наиболее перспективных регионов с точки зрения стратегии глобализации) в 2002 г. оперировали более 60 субподрядчиков «Тоёта» (в 1995 г. — 24)⁷².

Совершенно другую стратегию избрала «Ниссан». Она стала классическим примером компании, идущей по пути развала *кэйрэцу*. В немалой степени этому способствовали продажа значительной части акций иностранному капиталу и приход иностранцев на высшие руководящие посты. В частности, как отмечалось выше, в разработанном новой командой во главе с К. Гоном плане «оживления» компании предусматривалось закрытие до марта 2003 г. пяти сборочных заводов «Ниссан» в Японии и сокращение 21 тыс. рабочих мест, а также сокращение наполовину (с 1145 до примерно 600) числа ее поставщиков⁷³.

В меньшей степени, чем *кэйрэцу* «Ниссан дзидося», но тем не менее довольно сильно пострадали и *кэйрэцу* других автомобилестроительных компаний. Под давлением своих основных акционеров — американских и европейских гигантов мирового автомобилестроения — практически все они взяли курс на отбор поставщиков по критерию ценовой конкурентоспособности и снижение издержек за счет концентрации заказов на определенных предприятиях. Однако, хотя эти меры действительно позволили существенно снизить издержки по поставкам деталей, в последнее время, похоже, японские компании вновь стали разворачиваться лицом к своим *кэйрэцу*. Оказалось, что западный путь снижения издержек имеет свои пределы, а для их сокращения в долгосрочном плане гораздо более надежен японский вариант — работа в рамках долговременных отношений с субподрядчиками над улучшением качества продукции и совершенствованием процесса производства, начиная со стадии исследований и разработок. О возвращении японских компаний к этой практике свидетельствует, в частности, оживление работы (после многолетнего перерыва) бизнес-клубов нескольких *кэйрэцу*, объединяющих ведущих поставщиков деталей. Так, в 2005 г. вновь заработали бизнес-клубы компаний «Мазда» (180 членов), «Мицубиси дзюкогё» (160 членов) и даже «Ниссан» (190 членов)⁷⁴.

Таким образом, в той или иной форме большинство сформировавшихся в 1950–1960-х годах *кэйрэцу* продолжают существовать. По-ви-

димому, как особая форма организации предпринимательства (или особый тип деловых отношений) *кэйрэцу* сохранятся и в будущем, поскольку, с одной стороны, они обладают рядом несомненных достоинств с точки зрения обеспечения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе, а с другой — способны к быстрой адаптации к меняющимся условиям благодаря гибкости и подвижности своих организационных структур.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Содействие государства развитию промышленности и предпринимательства

1. Взаимоотношения между государством и бизнесом в Японии

Японская модель государственного регулирования экономики привлекает к себе пристальное внимание специалистов разных стран и вызывает довольно жаркие дискуссии. В центре этих дискуссий — вопрос о характере и масштабах вмешательства государства в экономическую жизнь страны.

В отечественном японоведении эта проблема занимает одно из центральных мест. Глубокий комплексный анализ системы государственного регулирования в послевоенной Японии содержится в монографиях Я.А. Певзнера «Государство в экономике Японии» (1976 г.) и «Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости» (1978 г.), а также в вышедшей под его редакцией коллективной монографии «Государственно-монополистическое регулирование в Японии» (1985 г.). Исследованием отдельных направлений государственного регулирования занимались А.И. Динкевич (государственные финансы), А.И. Кравцевич (общественное предпринимательство), С.В. Брагинский (кредитно-денежная политика), И.Л. Тимонина (региональная политика). Кроме того, в ряде работ российских японоведов содержится анализ отдельных аспектов государственного регулирования (роли государства в развитии той или иной отрасли, характера его вмешательства в те или иные процессы и т.д.).

Во всех этих работах центральное место отведено формальным методам прямого и косвенного регулирования экономики, т.е. опирающимся на соответствующую законодательную базу. Основные направления и принципы такого регулирования вполне сложились уже в первые послевоенные десятилетия, и в последующие годы менялись в основном лишь количественные, но не существенные их характеристики.

С учетом высокой степени проработанности в российском японоведении вопроса о законодательно оформленных методах государст-

венного регулирования в данном разделе мы обратимся к сравнительно мало изученному аспекту — неформальным методам воздействия государства на экономическое развитие и особенностям взаимоотношений между бюрократией и бизнесом.

Однако прежде чем перейти к этой теме, рассмотрим кратко основные черты законодательно оформленной системы государственного регулирования экономики.

В целом формы, средства и методы государственного регулирования экономики в Японии ничем не отличаются от тех, что применяются в других развитых странах. Как и там, в Японии вмешательство государства в экономическое развитие осуществляется в следующих формах: 1) государственные собственность и предпринимательство; 2) перераспределение национального дохода через бюджет; 3) макроэкономическая политика (кредитно-денежная политика, антициклическое регулирование); 4) административно-юридическое регулирование развития отдельных секторов и отраслей.

Что касается первых двух форм, то здесь позиции государства в Японии выглядят несколько слабее, чем в других развитых странах. Так, в конце 1980-х годов по доле государства в основном капитале во всех ключевых отраслях промышленности, а также на авиатранспорте, в электроэнергетике и газоснабжении Япония существенно уступала, например, Франции, Великобритании, Италии (а в таких сферах, как почта, связь, железнодорожный транспорт, водоснабжение и канализационные системы, находилась примерно на одном с ними уровне)¹. Очевидно, что осуществленная в 1990-е годы приватизация двух крупнейших государственных компаний — «Кокутэцу» (железные дороги) и «Дэндэн» (телефонно-телеграфная связь) — привела к еще большему ослаблению позиций японского государства в качестве собственника и предпринимателя.

С точки зрения возможностей государства в области перераспределения национального дохода Япония также уступает многим развитым странам. Так, в начале 2000-х годов доля налогов и выплат в систему социального обеспечения в национальном доходе составляла в Японии 36,1%, в то время как в Великобритании — 50,2%, в Германии — 55,2, во Франции — 63,9, в Швеции — 74,3%².

В области макроэкономической политики существенных различий между Японией и другими развитыми странами не наблюдается, поскольку ее цели, средства и методы покоятся на общих для всех зрелых рыночных хозяйств теоретико-методологических основах. Разумеется, это не исключает определенных различий между государствами в практике макроэкономического регулирования, связанных с особенностями экономической ситуации и спецификой решаемых задач. На-

пример, в период кризиса и депрессии 1990-х — начала 2000-х годов Япония выделялась среди развитых стран наибольшей долей расходов на общественные работы в ВВП, а также самыми высокими показателями размеров государственного долга относительно ВВП³.

Наибольшие же отличия Японии наблюдаются в сфере административно-юридического регулирования. Среди развитых государств вряд ли можно найти еще одну страну, где деловая жизнь частных компаний и банков была бы опутана таким количеством регламентаций и ограничений, как в Японии. Тысячи инструкций и правил, введенных в действие на основании соответствующих законов и подзаконных актов, регламентировали и продолжают регламентировать самые разные стороны хозяйственной практики японских компаний и банков. В начале 1990-х годов примерно 30% японской экономики находилось под прямым контролем государства (в США — лишь 7%), а общее число разного рода регламентаций превышало 11 тыс.⁴.

Разумеется, среди регламентаций есть немало весьма полезных с точки зрения защиты интересов общества — например, нормы расхода тепла и энергии на производстве, установленные на основании принятого в 1978 г. Закона об экономии энергии, или предельные нормы загрязнения воздушного и водного бассейнов для предприятий энергетики, промышленности и транспорта, введенные в 1970-х годах на основании ряда законов о защите окружающей среды и т.д. Однако есть немало и таких, которые сдерживают развитие частной инициативы и предпринимательства в стране.

Чем более зрелым становилось японское предпринимательство, тем сильнее становилось его стремление избавиться от мелочной опеки государства. Поэтому еще в 1977 г. под давлением деловых кругов был принят первый «План рационализации системы разрешений», предусматривавший отмену или упрощение процедуры выдачи разрешений в отношении 1240 случаев⁵.

В 1980-е годы процесс дерегулирования прошел главным образом под знаком либерализации финансовой системы, которая до этого была одной из наиболее жестко контролируемых и регулируемых сфер японской экономики, а в 1990-е годы снятие и ослабление регламентаций коснулось и других отраслей и секторов. Так, в 1994 г. было упразднено более тысячи правил и регламентаций общего характера, а в 1995 г. была принята пятилетняя программа, предусматривавшая упразднение еще 1081 регламентации (позже их число было доведено до 2823)⁶.

Тем не менее, по мнению многих специалистов, даже после принятия этих мер Японии продолжает оставаться страной с весьма высокой степенью регламентации хозяйственной жизни.

Таким образом, что касается формальных методов государственного регулирования экономики, то соотношение между различными его формами в Японии несколько иное, чем в других развитых странах. При этом относительно слабые позиции государства в сфере перераспределения национального дохода, а также незначительные размеры государственной собственности здесь с лихвой компенсируются масштабами регламентации хозяйственной жизни.

Однако основания для широко распространенного мнения о том, что японское государство представляет собой весьма могущественную организацию, способную подчинить своей воле и направить в русло своих интересов действия любого из участников рынка, дает не только и не столько высокая степень регламентации экономической деятельности, сколько практика широкомасштабного использования в целях регулирования экономики неформальных, т.е. не санкционированных законодательством методов воздействия на поведение частных предприятий.

Возникает естественный вопрос: на что же опирается неформальная власть японских бюрократов и почему бизнес принимает неформальное регулирование как должное?

Очевидно, что в самом общем виде ответ на этот вопрос заключается в том, что в силу исторических особенностей развития Японии, с одной стороны, и формировавшихся на протяжении многих веков социокультурных ориентиров японской нации — с другой, бюрократия занимает особое положение в японском обществе, и этот факт признается всеми его слоями, включая и предпринимателей.

Что касается исторических факторов, то прежде всего речь идет об особенностях развития капитализма в Японии. Не вдаваясь в анализ этого вопроса, различные аспекты которого подробно исследованы в целом ряде работ⁷, отметим лишь следующие моменты.

Слабость частного национального капитала, сохранение многочисленных феодальных пережитков и общая социально-политическая нестабильность предопределили тот факт, что в первые десятилетия после реставрации Мэйдзи (1868 г.) государство взяло на себя практически все основные функции модернизации экономики с целью скорейшего преодоления экономического и технического отставания Японии от западных стран. В те годы в руках государства находилась подавляющая часть предприятий, имевших военно-политическое значение (военные заводы, судостроительные, горно-добывающая промышленность, железные дороги, телеграф). Вместе с тем оно активно занималось и созданием «образцовых» предприятий в ряде гражданских отраслей, прежде всего в текстильной промышленности. Одновременно путем субсидирования и льготного кредитования частных компаний (в пер-

вую очередь импорта иностранного оборудования) государство стремилось поддержать развитие частного предпринимательства.

Поскольку к началу 1880-х годов основы современной промышленности в целом были уже заложены и класс промышленной буржуазии достаточно окреп, государство решило уйти из большей части базовых отраслей и передать их частному бизнесу (главным образом тем знатым семьям, которые поддерживали правительство в первые годы после реставрации Мэйдзи). В 1880 г. был принят закон о продаже государственных предприятий, под который подпали практически все заводы и фабрики невоенного профиля. Для частного капитала эта сделка была чрезвычайно выгодна, поскольку он получил, во-первых, подготовленную рабочую силу и, во-вторых, современное оборудование, которое к тому же было продано по крайне низким ценам и на весьма льготных условиях⁸.

Вступление Японии со второй половины 90-х годов XIX в. на путь колониальных захватов и империалистических войн сопровождалось значительным расширением как прямых, так и косвенных форм государственного регулирования, хотя в отдельные периоды наблюдалось относительное сокращение масштабов прямого участия государства в экономике (так, например, к началу Первой мировой войны доля государства в национальном богатстве составляла около 50%, а к концу 1920-х годов сократилась до 30%)⁹.

Мировой экономической кризис конца 1920-х — начала 1930-х годов, больно ударивший и по Японии, а затем вступление страны в полосу агрессивных войн положили начало новому этапу в развитии системы государственного регулирования, а именно невиданному расширению и усилению всех форм государственного контроля над экономикой, достигшего своего апогея в период Второй мировой войны. Как отмечает Я.А. Певзнер, в предвоенные и военные годы через всевозможные формы государственного регулирования под прямой или косвенный контроль государства были поставлены экспорт и импорт, внутренняя торговля, кредиты и инвестиции, номенклатура производства, использование рабочей силы и т.д.¹⁰.

Иными словами, в силу особенностей национальной истории на протяжении многих десятилетий государство в Японии не только занимало ключевые позиции в экономике, но и жестко контролировало развитие частного предпринимательства.

Что же касается социокультурных факторов, то прежде всего следует отметить, что, как и во многих других азиатских государствах, испытавших влияние конфуцианства, в Японии общественное сознание возводит бюрократию на высшую ступень общественной иерархии и традиционно воспринимает ее как носителя и гаранта высших

интересов — общенациональных. Кроме того, в Японии поддержанию особого статуса бюрократии способствует ориентация японцев на «гармонию» (*wa*) как на основной принцип социального поведения и стремление к выработке консенсуса. Очевидно, что для достижения как того, так и другого в обществе, состоящем из самых разнообразных и часто конкурирующих групп и организаций, необходимо наличие посредника, который, с одной стороны, занимал бы нейтральное по отношению ко всем сторонам положение, а с другой — обладал бы необходимым для такой функции авторитетом. И совершенно естественно, что эта роль оказалась закреплена за бюрократией, обладающей помимо всего прочего и организационной инфраструктурой, необходимой для посреднической деятельности¹¹.

Иными словами, особенности исторического развития Японии во второй половине XIX в. — первой половине XX в. и социокультурные ориентиры японской нации не только «обрекли» частный бизнес на тесное сотрудничество с государством, но и способствовали выработке у него готовности принять руководство со стороны бюрократии, если этого требуют обстоятельства.

Особое положение бюрократии в японском обществе, обусловленное указанными выше факторами, предопределило и особый тип государственного вмешательства в экономическое развитие страны после окончания Второй мировой войны. Прежде всего это проявляется в особенностях концептуального подхода японских бюрократов к рынку как таковому.

Как отмечает американский экономист Д. Окимото, японские бюрократы признают за рынком две функции колоссальной важности: во-первых, то, что он «предопределяет структуру частных инициатив, основанных на рационально рассчитанных частных интересах», и, во-вторых, то, что он «обеспечивает превосходный механизм обратной связи, который создает возможности для саморегулирования системы»¹².

Однако в то же время, по их мнению, «чистый» рынок имеет и ряд недостатков, таких, как несовершенство информации, преобладание узких краткосрочных интересов, чрезмерная конкуренция, невнимание к общенациональным задачам и т.д. Поэтому японские бюрократы убеждены, что для получения желаемых результатов «невидимая» рука рынка должна работать вместе с «видимой» рукой правительства.

Очевидно, что «переплетение» этих рук можно обнаружить в любой из развитых стран, но Японию отличает то, что бюрократы, опираясь на свое особое положение и свой особый статус, могут позволить себе раздвинуть рамки своего вмешательства в экономику за счет более широкого толкования такого понятия, как «провалы» рынка.

По мнению японских бюрократов, под «провалами» рынка должны иметься в виду не только уже «состоявшиеся» негативные последствия экономического развития (например, загрязнение окружающей среды или перекосы в размещении производства), но и вероятные неудачи, а также неприемлемые с точки зрения правительства результаты (т.е. не отвечающие общенациональным целям и интересам). Дэниэл Окимото называет этот подход «превентивным» (в отличие от принятого в других развитых странах преимущественно «реактивного») и проводит следующую аналогию между характером вмешательства бюрократии в экономику и японским искусством *икэбана* и *бонсай*. «Японцы предпочитают исключить как можно больше элементов неопределенности из рыночного процесса, что напоминает их практику использования веревок, проволок и шнурочков для связывания и изгибания стволов и веток деревьев с целью придания им форм, отвечающих их эстетическим ценностям»¹³.

Наиболее ярко подход японской бюрократии к рынку проявляется в промышленной политике. Поскольку ее анализу посвящен второй раздел данной главы, здесь мы ограничимся лишь следующими замечаниями.

В самом общем виде промышленную политику можно определить как совокупность мер государственного воздействия, направленного на формирование отраслевой структуры промышленности с целью повышения эффективности использования факторов производства.

Как справедливо отмечает Е.Л. Леонтьева, если в других развитых странах экономическая политика государства сводится главным образом к регулированию цикла и денежного обращения, а отраслевая структура складывается преимущественно в итоге действий частного предпринимательства, то в Японии долгосрочное регулирование отраслевой структуры занимает важнейшее место в общем контексте государственных мер¹⁴.

Исторические корни промышленной политики легко просматриваются в периоде Мэйдзи (1868–1912). Стечение особых обстоятельств, о которых говорилось выше, поставило правительство перед необходимостью определения такого отраслевого набора, который позволил бы стране в кратчайшие исторические сроки догнать западные страны и выйти в число мировых лидеров. Правда, поскольку рынка как такового в те годы не существовало, задача создания и развития этих отраслей практически целиком легла на плечи самого государства.

После Второй мировой войны, как известно, Япония вновь оказалась перед аналогичной задачей, но теперь ее нужно было решать в условиях рыночной экономики. Отдавая рынку должное, но, понимая, что он не может обеспечить адекватной реализации общенацио-

нальных интересов, японские чиновники с первых же послевоенных лет приступили к последовательному «структурированию» экономического роста, т.е. к осуществлению промышленной политики.

«Структурирование» экономического роста начинается с определения желаемых направлений развития экономики, которые отражаются в периодически подготавливаемых среднесрочных планах, а также в долгосрочных прогнозах изменения производственной структуры. И хотя в 1950-е — начале 1970-х годов промышленность развивалась с определенными перекосами, огромным успехом промышленной политики этого периода можно считать тот факт, что основные направления отраслевых сдвигов в целом были выдержаны. В результате к концу 1960-х годов были решены такие задачи, как ликвидация отставания от стран Запада по уровню промышленного развития, достижение равновесия платежного баланса, обеспечение занятости для избыточной рабочей силы, повышение уровня жизни населения.

Во второй половине 1970-х — 1980-х годах заданные промышленной политикой ориентиры развития также в целом были выдержаны. В результате реализации программы «интеллектуализации» производственной структуры были значительно снижены энерго- и материалоемкость производства, улучшены показатели состояния окружающей среды, «облагорожена» структура производства и экспорта, обеспечен устойчивый рост доходов населения и сохранены высокие показатели занятости.

Разумеется, сказанное выше отнюдь не означает, что экономическая бюрократия, вырабатывающая и осуществляющая промышленную политику, всегда действует безошибочно. На ее счету немало промахов и неудач. Наиболее масштабные из них — крайне неравномерное распределение производственного потенциала по территории страны (приведшее к концу 1960-х годов к резкому обострению проблемы загрязнения окружающей среды, нехватке воды и значительному росту цен на землю в районах промышленного строительства); накопление глубоких структурных диспропорций в промышленности, в резкой форме обнажившихся в период экономического кризиса 1974–1975 гг.; формирование производственной структуры с крайне высокой степенью энерго- и материалоемкости и т.д. Сюда же можно отнести и депрессию 1990-х годов — прямой результат краха экономики «мыльного пузыря» второй половины 1980-х годов. Вольно или невольно разрастанию «мыльного пузыря» способствовало, с одной стороны, МВТП, оказывавшее всемерную поддержку компаниям новых, высокотехнологичных отраслей — основным участникам биржевых спекуляций, а с другой — министерство финансов, слишком увлекшееся либерализацией финансовой сферы¹⁵.

Однако, отмечая эти промахи, в определенной степени неизбежные и вполне объяснимые, стоит подчеркнуть, что особый («расширительный») подход японских бюрократов к рынку, их неустанные попытки «структурировать» экономический рост в течение многих лет придавали развитию японской экономики, и прежде всего промышленности, более устойчивый и целенаправленный, чем в других развитых странах, характер.

Возникает естественный вопрос: каким же образом правительству удавалось направлять действия частных предприятий в русло промышленной политики? В самом общем виде ответ на него состоит в том, что на протяжении многих десятилетий в Японии существовала и поддерживалась высокая степень взаимопонимания и взаимодействия между бизнесом и бюрократией.

Основы подобных отношений заложила упоминавшаяся выше «делка века» (т.е. продажа в 80-х годах XIX столетия государственных предприятий частному капиталу на чрезвычайно выгодных условиях), которая породила тесные личные связи между правительственными чиновниками и представителями крупного капитала. В течение всех последующих десятилетий правительство оказывало крупнейшим компаниям преимущественную поддержку, а они, в свою очередь, всегда демонстрировали готовность принять руководство со стороны бюрократии¹⁶. При этом особенности национальной культуры и психологии накладывают довольно сильный отпечаток на сам характер этого руководства.

Многие исследователи, занимавшиеся изучением особенностей японской модели взаимоотношений между бизнесом и бюрократией, подчеркивают, что главной ее целью является достижение консенсуса между сторонами, а в качестве основных средств, используемых для этого, выступают переговоры и компромиссы¹⁷.

Иными словами, для согласования действий частного сектора с государственной политикой японская бюрократия опирается не на средства принуждения, а на средства убеждения, а сила и влияние японской бюрократии состоят не в том, что она принуждает частный бизнес к определенным действиям, а в том, что она умеет с ним договариваться¹⁸.

Действительно, в арсенале методов государственного регулирования в Японии практически никогда не было средств принуждения (за исключением военного времени, когда действовал Закон об административном принуждении), а в основном — средства убеждения и побуждения (к последним относятся и различные инструменты налоговой и кредитно-финансовой политики).

Акцентируя внимание на переговорах и компромиссах как основе взаимоотношений между бизнесом и бюрократией, некоторые исследователи делают из этого вывод о слабости позиций последней. Например, Р. Самуэлс, пытаясь показать, что позиции бюрократии как бы «растворяются» в ходе процесса выработки решений, базирующегося на компромиссах и переговорах, характеризует отношения между сторонами метафорой «паутина без паука»¹⁹. Ван Волферен в своей известной книге «Загадка японской мощи» утверждает, что в Японии по существу нет центрального руководящего органа как такового. государственная власть иллюзорна, а всё и вся управляется всесильными сетями²⁰. Л. Гобот полагает, что власть бюрократии в Японии весьма незначительна и ограничивается пределами, о которых она договаривается с другими участниками политического процесса (т.е. с парламентом и правящей партией)²¹.

На наш взгляд, подобные оценки весьма далеки от реального положения дел, так как основаны на чисто западных подходах к пониманию могущества и силы, однозначно увязывающих мощь бюрократии с объемом средств контроля и принуждения, которыми она располагает. Между тем в Японии историко-культурные традиции и социопсихологические ориентиры нации придают этим категориям несколько иное звучание, да и само понятие «лидер» воспринимается иначе.

Вот как характеризует функции лидера в Японии известный японский ученый Хаяси Сюдзи. В обычных условиях, пишет он, каждая японская группа (организация) действует как *мура* (деревня), т.е. замкнутое деревенское сообщество, главной заботой которого является взаимная выгода его членов. Пока *мура* ничто не угрожает, она не нуждается в могущественном лидере. Функции последнего заключаются в том, чтобы поддерживать гармонию внутри сообщества, выступать в качестве посредника в улаживании конфликтов, организатора тех или иных совместных действий и т.д. И только когда возникает внешняя угроза, японская группа превращается в организацию более жесткого типа — *изэ* (семья), требующую от своих членов безусловно-го подчинения, а ее лидер начинает действовать на основе приказов, а не уговоров и увещаний²². Иными словами, в обычных условиях «лидер в Японии — не тот, кто принуждает, а тот, кто умеет договариваться»²³.

Используя выражение Р. Самуэлса, отношения между бизнесом и бюрократией в Японии действительно можно представить в виде «паутины», но «паук» в ней есть — это бюрократия, роль которой как раз и состоит в том, чтобы «плести паутину», т.е. определять состав участников переговоров и организовывать работу по достижению консенсуса²⁴.

Хотя японская культура с ее акцентом на гармонию (*ва*) предопределяет стремление сторон к консенсусу, это отнюдь не означает, что он достигается легко и безболезненно. Беря на себя сложную работу по его формированию, бюрократия весьма часто помимо уговоров и убеждений прибегает к использованию такого специфического инструмента регулирования, как административное руководство.

Административное руководство можно определить как не предусмотренные законодательством действия ведомств или государственных чиновников, направленные на то, чтобы побудить частные лица или частные фирмы предпринять какие-либо шаги или, наоборот, воздержаться от них. Подобная практика время от времени используется и в других странах, но Японию отличают масштабы и интенсивность ее применения, и причина этого опять же кроется в упомянутых выше социокультурных особенностях японцев. Как отмечает Ф. Гентер, «хотя и не культура создала административное руководство, она усиливает готовность бизнеса принять его, когда правительство к нему прибегает»²⁵.

Поскольку административное руководство — достаточно деликатное средство регулирования, японская бюрократия подходит к его применению весьма взвешенно и осторожно. Как отмечает Д. Окимото — один из самых тонких и глубоких исследователей особенностей взаимоотношений между бизнесом и государством в Японии, принятию решения о его использовании предшествует тщательный анализ последствий той или иной ситуации. Как правило, пишет он, бюрократия использует административное руководство в ситуациях, чреватых негативными результатами, в частности когда речь идет о распределении издержек роста. Применение же этого средства в ситуациях с позитивными результатами «могло бы несколько нарушить структуру инициатив, на которых покоится рыночная конкуренция»²⁶.

Не умаляя значения этого принципиально важного положения, напомним лишь, что в период высоких темпов роста административное руководство весьма успешно применялось и в ситуациях с явно позитивными результатами. Наиболее яркий пример — регулирование объемов и отраслевой структуры инвестиций в промышленности на основе механизма *мадогуги сидо* («указания через окошко»), который обеспечил целенаправленное предоставление коммерческими банками кредитов наиболее конкурентоспособным фирмам приоритетных отраслей промышленности. Другим примером может служить создание в начале 1970-х годов при посредничестве государства трех объединений, состоявших из компаний, относящихся к разным *кигё сюдан*, для разработки компьютеров, способных достойно ответить на вызов американской IBM. В последующие годы подобные объединения были

созданы в ряде других отраслей высоких технологий и атомной энергетике²⁷.

Впечатляющим примером применения административного руководства в ситуациях с негативными результатами могут служить «добровольные» экспортные ограничения, которые в 1960–1970-х годах вынуждены были принять на себя компании текстильной, сталелитейной, автомобильной и электронной промышленности. Вспомним также осуществленные во второй половине 1970-х — 1980-х годах программы широкомасштабного скрапирования оборудования в структурно больных отраслях, определявшие не только объемы, сроки и объекты скрапирования, но и механизм «социализации» (распределения) издержек этой крайне болезненной акции.

Весьма часто административное руководство использовалось японской бюрократией и для борьбы с таким очевидным «провалом» рынка, как чрезмерная конкуренция. Хотя антитрестовское законодательство Японии содержит ряд серьезных ограничений в отношении создания картелей, тем не менее на протяжении всей второй половины XX в. при посредничестве государственных чиновников создавалось множество полуправовых «антидепрессивных» картелей. Их основное назначение — достижение согласия между фирмами-участницами о непревышении определенного уровня инвестирования. Особенно распространена была такая практика в депрессивных отраслях, таких, например, как текстильная. Кроме того, чиновники МВТП неоднократно содействовали созданию так называемых «картелей по рационализации», которые имели целью усиление конкурентных позиций японских производителей на внешних рынках на основе согласованных действий (например, закупок за рубежом и установки передового оборудования, стандартизации продукции, укрупнения размеров производства и т. д.).

Исходя из присущей японцам ориентации на консенсус и гармонию, некоторые исследователи полагают, что и само административное руководство является продуктом переговоров и компромиссов между бизнесом и бюрократией. Так, М. Янг считает, что «административное руководство является эффективным только тогда и в той степени, когда и насколько регулируемые объекты участвуют в определении режима регулирования»²⁸. Но, на наш взгляд, более прав Ф. Гентер, полагающий, что правила административного руководства в какой-то части вырабатываются на основе консенсуса между бизнесом и государством, а в какой-то — вводятся последним силой²⁹.

В целом можно предположить, что в ситуациях с негативными результатами государство в большей степени может опираться на сило-

вые приемы, чем в ситуациях с позитивными результатами, так как в последнем случае свобода действий у частных предприятий шире.

Хотя, как отмечалось выше, административное руководство представляет собой действия ведомств или отдельных чиновников, не предусмотренные законом, нельзя сказать, что эта практика находилась полностью вне правового поля. Как замечает Д.В. Стрельцов, глубоко и всесторонне исследовавший вопрос об административном руководстве в контексте анализа системы административного регулирования в Японии, при его использовании «административная власть чаще всего опиралась на авторитет предоставленных ей законом лицензионно-разрешительных, контрольно-ревизионных, налогово-финансовых, дотационных и иных полномочий. Зачастую... администрация просто ссылалась на „Закон об организации“, который в общих чертах определяет обязанность органов государственного управления контролировать все организационные структуры страны»³⁰.

Такое положение сохранялось вплоть до 1994 г., когда под давлением делового сообщества страны и в ответ на критику со стороны западных партнеров Японии, расценивавших административное руководство как один из признаков «нерыночного» характера японской экономики, в стране был принят Закон об административной процедуре.

Как справедливо отмечает Д.В. Стрельцов, сам факт принятия этого закона имел огромное значение, поскольку впервые за весь период после окончания Второй мировой войны была подведена законодательная основа под столь масштабный и мощный метод регулирования, каким являлось административное руководство. Кроме того, в законе были четко определены принципы его применения. В частности, в нем указывается, что административное руководство не должно выходить за рамки сферы деятельности и определенного в законодательном порядке круга полномочий того или иного органа государственного управления, не допускается какое-либо ущемление интересов объектов административного руководства по причине их неподчинения требованиям администрации, государственные ведомства должны давать свои указания в письменном виде, содержание административного руководства должно быть открытым и доступным для всех желающих и т.д. и т.п.³¹.

Хотя принятие Закона об административной процедуре и ограничило возможности японской бюрократии влиять на поведение бизнеса, применяя административное руководство, последнее по-прежнему остается одним из наиболее эффективных инструментов согласования действий частных предприятий с задачами, которые ставит государство. Несмотря на то что практика административного руководства стала

гораздо более «прозрачной», у бюрократии остается немало средств и методов для побуждения объектов регулирования к тем или иным действиям. Кроме того, очевидно, что в такой стране, как Япония, где огромную роль в регулировании общественной жизни играют традиции и важнейшее значение имеют «наработанные» связи и личные отношения, бюрократия и бизнес еще долгое время будут сохранять верность прежним отношениям — независимо от того, насколько они соответствуют правовому полю, созданному Законом об административной процедуре.

Очевидно, что опора на неформальные методы регулирования (переговоры, компромиссы и административное руководство), составлявшая важную отличительную черту сложившейся в послевоенный период системы государственного регулирования экономики в Японии, предполагает организацию непрерывного и интенсивного обмена мнениями между бизнесом и бюрократией.

Следует отметить, что взаимодействие между бизнесом и бюрократией в Японии отличается высокой степенью «обустроенности». Одна часть этого взаимодействия осуществляется через сеть организаций, основное назначение которых — посредничество между государством и частными предприятиями. К этой категории относятся разного рода общественные корпорации, особые юридические лица, смешанные частно-государственные компании, отраслевые, региональные и всеяпонские предпринимательские ассоциации, многочисленные консультативные советы и комитеты при правительстве и ведомствах, специальные группы изучения промышленной политики и других направлений государственной политики и т.д. Эта сеть связывает чиновников с банковской и промышленной элитой, а также с представителями науки, профсоюзов, средств массовой информации и создает инфраструктуру для постоянного обмена информацией, организации дискуссий и консультаций.

Главной среди всех этих организаций, безусловно, является Кэйданрэн — Федерация экономических организаций, объединяющая ведущие банки и корпорации страны, а также отраслевые и территориальные предпринимательские ассоциации. Влияние Кэйданрэн еще более возросло после ее объединения в мае 2002 г. с Никкэйрэн (Японской федерацией предпринимательских организаций, занимавшейся вопросами регулирования трудовых отношений). результатом которого стало появление Ниппон Кэйданрэн — Японской федерации экономических организаций. По состоянию на лето 2002 г. в нее входили 1540 членов, в том числе 1232 банка и компании, 127 отраслевых промышленных ассоциаций и 47 региональных предпринимательских организаций³².

Однако наряду с институционализированным взаимодействием огромную роль в отношениях между бизнесом и бюрократией играют неформальные связи. Как известно, в японском обществе личным связям и отношениям придается первостепенное значение³³. Функционально значимые личные связи возникают обычно из общности места рождения, при наличии общих знакомых, из общности образовательного или практического опыта и т.д. Взаимоотношения между бизнесом и бюрократией буквально «испещрены» подобного рода связями, многие из которых делятся не один десяток лет.

Налагаясь друг на друга, формализованные и неформальные связи между бизнесом и бюрократией образуют комплекс взаимосвязей или так называемые сети, в рамках которых и происходит принятие решений в Японии. Причем среди различных факторов, определяющих успех или неудачу государственной политики в той или иной области, решающее значение имеет «качество» сети, т.е. степень ее организованности и прочности.

Каждая сеть функционирует на принципах взаимных обязательств и вознаграждений между бизнесом и бюрократией: бюрократия обеспечивает определенные выгоды для частных предприятий, а они в ответ оказывают поддержку ее экономической политике. Но при этом следует особо подчеркнуть, что лидирующее (в японском понимании этого слова) положение в этом взаимодействии, как правило, занимает бюрократия.

Разумеется, японская бюрократия далеко не монолитна. Она представлена институтами, каждый из которых имеет свою историю, свои интересы и традиции. Более того, между отдельными ведомствами довольно часто возникают отношения соперничества и даже конфронтации³⁴. И наконец, японские министерства и ведомства далеко не равнозначны по своей мощи, влиянию и степени независимости.

Как отмечает Д. Окимото, позиции бюрократии того или иного ведомства зависят прежде всего от степени ее политизации, т.е. от того, насколько она чувствительна к политическому давлению со стороны парламента и политических партий. В свою очередь, сила этого давления зависит главным образом от характера отношений между политиками из правящей партии и группами бизнесменов, находящихся под юрисдикцией того или иного министерства или ведомства, т.е. от того, насколько велика готовность политиков оказывать нажим на бюрократию по тому или иному вопросу. (В работе Д.В. Стрельцова вопрос о взаимоотношениях между бизнесом, бюрократией и политиками рассматривается с позиций теории «железных треугольников»³⁵.)

Основываясь на анализе различных типов взаимоотношений между политиками из правящей Либерально-демократической партии (ЛДП),

бизнес-группами и бюрократией, Д. Окимото дает следующую классификацию японских министерств с точки зрения степени их политизированности (в рамках той структуры, которая существовала до реорганизации 2001 г.).

1. Сильно политизированы: Министерство строительства, Министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства;

2. Существенно политизированы: Министерство транспорта, Министерство почт и телекоммуникаций, Министерство здравоохранения и социального обеспечения, Управление национальной обороны;

3. Относительно политизированы: Министерство по делам местного самоуправления, Министерство финансов;

4. Относительно не политизированы: Министерство внешней торговли и промышленности, Министерство иностранных дел, Управление экономического планирования³⁶.

В предложенной классификации нас интересует прежде всего включение МВТП в группу ведомств с наименьшей степенью политизированности, что вполне соответствует широко распространенным представлениям о его могуществе и влиянии.

Возвращаясь к вопросу о сетях, в рамках которых происходит взаимодействие между бюрократией, бизнесом и политиками в Японии, следует отметить, что проведенная в 2001 г. реорганизация центрального аппарата правительства, сопровождавшаяся существенным «перекраиванием» границ компетенции и сфер ответственности министерств и ведомств, привела к «повреждению» определенной части сетей, к некоторым сбоям в отлаженном механизме взаимодействия. Кроме того, в 1990-е годы функционирование сетей осложнили кризисные явления в политической системе страны — раскол в рядах ЛДП и утрата ею на время политической власти, создание новых партий, появление немыслимых и невозможных ранее политических коалиций и т.д.³⁷.

Все эти явления интенсифицировали процессы перестройки сетей — отмирают некоторые старые линии связи и рождаются новые, но в целом сети продолжают функционировать и выполнять свою роль организационной инфраструктуры механизма принятия решений в Японии.

Итак, подводя итоги изложенному выше, хотелось бы еще раз подчеркнуть два момента. Во-первых, то, что особенностью вмешательства государства в экономическое развитие в Японии является широкая опора на неформальные методы регулирования — переговоры, компромиссы и административное руководство. И во-вторых, то, что в рамках диалога между бюрократией и бизнесом лидирующие пози-

ции (в японском понимании лидерства) принадлежат первой, выступающей в качестве организатора, координатора и посредника в процессе формирования консенсуса.

Из этого следует еще один важный вывод. Интенсивные контакты между бизнесом и бюрократией, постоянный обмен мнениями и информацией между ними дают основание предположить, что в Японии достигается весьма близкий к оптимальному баланс между решениями, основанными на рыночных сигналах, и решениями, учитывающими более широкий контекст (интересы экономической безопасности, социально-политической стабильности, сохранения окружающей среды и т.д.). Весьма часто бизнес при принятии решений учитывает «мнение» бюрократии и отдает предпочтение не экономической, а социально-экономической эффективности, которая далеко не всегда и лишь отчасти совпадает с первой (теоретически же они могут совпасть лишь в долгосрочной перспективе).

В результате в целом в японской экономике удельный вес решений и сделок, базирующихся на рыночных принципах и ставящих во главу угла достижение рыночной, или экономической, эффективности, оказывается ниже, чем в других развитых странах, и это является мощным фактором ее поступательного развития и поддержания социально-политической стабильности в японском обществе.

В следующих двух разделах данной главы на примере промышленной политики и политики по поддержке мелких и средних предприятий будут рассмотрены конкретные формы и методы воздействия государства на развитие промышленности и предпринимательства. Разумеется, этими направлениями государственное регулирование в этой области не исчерпывается, но в них, на наш взгляд, наиболее ярко проявились как общий подход японской бюрократии к регулированию рынка, так и тщательность подбора самих инструментов регулирования.

2. Промышленная политика: «структурирование» экономического роста

Среди различных направлений государственной политики в Японии промышленная политика занимает особое место. Это связано не только с тем, что ее объектом является наиболее крупная и важная сфера экономики, но и с тем, что именно здесь деятельность государства долгое время отличалась наибольшей комплексностью, последовательностью и целенаправленностью.

Сущность японской промышленной политики, на наш взгляд, наиболее удачно сформулировали японские ученые К. Судзумура и М. Оку-

но-Фудзивара. По их определению, это «совокупность государственных мер по перераспределению ресурсов между отраслями или изменению организационно-предпринимательской структуры той или иной отрасли, которые имеют целью усиление экономического могущества страны в том случае, когда рыночный, конкурентный механизм оказывается неспособным обеспечить решение данной задачи»³⁸.

Как видно из приведенного определения, промышленная политика вступает в силу тогда, когда рынок терпит «провал». Однако, как отмечалось в предыдущем разделе, японские бюрократы, в частности чиновники Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП), весьма широко толкуют понятие «провалы» рынка, имея в виду под ними не только уже полученные негативные последствия экономического развития, но и те, которые могут возникнуть в будущем, т.е. результаты, не отвечающие, с точки зрения правительства, интересам страны.

На таком «расширительном» подходе японских бюрократов к трактовке понятия «провал» рынка, по существу, и основаны философия и практика японской промышленной политики, аналогов которой в западном мире не существует.

После окончания Второй мировой войны японская промышленная политика прошла несколько этапов. Первый из них пришелся на 1946–1948 гг., когда в жизнь претворялась концепция *кэйся сэйсан хосики*, т.е. «система приоритетных производств». Основная идея этой концепции состояла в том, чтобы дать «толчок» развитию определенных отраслей и постепенно вывести всю экономику из хаоса и разрухи, в которых она пребывала в эти годы. Сами же приоритетные производства определялись путем довольно простых логических построений.

В то время основным энергоносителем в Японии являлся уголь, поэтому для восстановления экономики было признано наиболее важным наладить и расширить производство угля. Однако решение этой задачи, в свою очередь, упиралось в острую нехватку металла, необходимого для замены крайне изношенного оборудования и обветшавшей инфраструктуры в угледобывающей отрасли. В результате угледобыча и черная металлургия стали приоритетными отраслями, которые пользовались всемерной поддержкой правительства. С конца 1946 г. вся импортируемая нефть стала направляться в черную металлургию, почти весь производимый металл шел на производство оборудования для шахт, а добываемый уголь, естественно, использовался в черной металлургии. Предполагалось, что итогом «рециркуляции» ресурсов по такой схеме станет быстрое расширение добычи угля и выпуска металла в стране, что позволит все большую их часть направлять на восстановление других отраслей»³⁹.

К приоритетным отраслям были причислены также производство удобрений и электроэнергетика, а в следующую по уровню приоритетности группу были включены добыча железной руды, нефтепереработка, производство асбеста, текстиля и красителей, а также морской транспорт⁴⁰.

С точки зрения методов осуществления «система приоритетных производств» мало чем отличалась от регулирования, практиковавшегося в военные годы. Первоочередное обеспечение сырьем, материалами, оборудованием, рабочей силой и финансовыми ресурсами предприятий этих отраслей предполагало жесткий административный контроль над производством и распределением продукции, использованием сырья и материалов, оборудования, рабочей силы и т.д.

Экономические результаты применения «системы приоритетных производств» оказались далеко не однозначными. С одной стороны, она стимулировала восстановительные процессы: уже в 1947 г. спад промышленного производства был остановлен, и началось довольно быстрое расширение его объемов. Но ценой этого перелома стало сильное инфляционное давление на экономику. Для поддержки приоритетных отраслей государство вынуждено было направлять огромные средства на покрытие разницы между высоким уровнем издержек производства и низкими официальными ценами на их продукцию⁴¹.

Характеризуя в целом начальный этап промышленной политики, следует подчеркнуть, что он довольно сильно отличался от всех последующих. Во-первых, воздействие на промышленность осуществлялось главным образом административными методами, а во-вторых, поддержка оказывалась всем предприятиям выделенных отраслей независимо от их технического уровня и размера⁴².

Как известно, с 1949 г. под давлением оккупационных властей начала осуществляться политика экономической стабилизации («линия Доджа»). Она сделала невозможным дальнейшее использование широкомасштабного субсидирования приоритетных отраслей, поскольку одним из ее требований была ликвидация дефицита государственного бюджета. Кроме того, в апреле того же года оккупационные власти установили единый официальный курс иены (360 иен за 1 долл.), который был сильно завышен по отношению к ее реальной стоимости. Все это обострило проблему высоких издержек производства на японских промышленных предприятиях и сделало совершенно очевидным, что центр тяжести промышленной политики должен быть перенесен в другую область, а именно на рационализацию производства.

В декабре 1949 г. в качестве совещательного органа при МВТП Японии был создан Совет по рационализации производства. Его главной задачей стала выработка основных направлений политики рацио-

нализации и организация «неформального» обмена мнениями между представителями всех заинтересованных сторон (правительства, предпринимательских кругов, профсоюзов). При этом следует подчеркнуть, что выработка промышленной политики основывалась на тесном сотрудничестве между правительством и бизнесом и, по существу, каждое озвученное политическое решение являлось плодом их совместных усилий (а часто и компромиссом, на достижение которого обе стороны затрачивали немало энергии и времени).

С созданием Совета по рационализации производства начался второй этап промышленной политики, пришедшийся на 1950-е годы. Уже в феврале 1951 г. совет опубликовал «Основные направления политики рационализации производства в Японии», суть которых состояла в следующем. Целью промышленной политики провозглашалось повышение эффективности и технического уровня японских промышленных предприятий путем концентрации усилий на нескольких направлениях. Во-первых, на повышении качества используемых сырья и материалов, а также стандартизации производственных процессов и оборудования. Во-вторых, на обновлении производственного аппарата, в том числе за счет расширения импорта новой техники и технологии. В-третьих, на модернизации всей системы управления предприятиями, включая кадровую политику, систему бухгалтерского учета, контроль за качеством продукции⁴³.

Для скорейшего достижения этих целей предполагалось определить «объекты приложения» политики рационализации, т.е. круг отраслей, производств и предприятий, на которые будут распространяться меры государственной поддержки и стимулирования.

Вслед за А.И. Кравцевичем, а также многими японскими и западными учеными, занимавшимися анализом японской промышленной политики, нам хотелось бы акцентировать внимание на таком важнейшем ее элементе, как селективность, т.е. тщательность отбора «объектов приложения» политики. В частности, в рамках политики рационализации в результате отбора (в основном на суботраслевом уровне) к разряду приоритетных были отнесены следующие производства: 1) относящиеся к базовым отраслям и являющиеся «узким» местом японской промышленности; 2) играющие ключевую роль с точки зрения развития промышленности и экспорта; 3) производства, рационализация которых оказывает особенно ощутимое воздействие на развитие промышленности в целом и снижение издержек; 4) высокодоходные производства, с высокой экспортной квотой, способные существенно поднять международную конкурентоспособность продукции⁴⁴.

Всего было выделено 32 приоритетных производства (позже их число увеличилось до 50), в том числе угледобыча, производство чу-

гуна, стали и проката, рафинирование и прокат цветных металлов, производство химических удобрений, каустической соды и красителей, энергетического оборудования, оборудования электросвязи, металлорежущих станков, автомобилестроение, нефтеочистка, судостроение. Но далеко не все предприятия выделенных производств получили доступ к льготам и привилегиям, на которых был основан механизм реализации промышленной политики. На этом этапе ведомства, осуществлявшие отбор предприятий, отдавали явное предпочтение крупным, технически передовым фирмам.

По сути, значительно изменился и сам механизм реализации промышленной политики — от прямого вмешательства в деятельность частного сектора государство перешло к широкому использованию мер стимулирующего характера. В комплексе этих мер можно выделить два важнейших направления.

Во-первых, приоритетное финансирование предприятий выделенных производств по линии государственных финансовых институтов, а также создание механизма, обеспечивавшего приток финансовых ресурсов из частного сектора. Приоритетное государственное финансирование осуществлялось в форме предоставления льготных кредитов по линии Банка развития и Экспортно-импортного банка, а также субсидий из государственного бюджета (последняя мера распространялась на крайне ограниченное число предприятий). Что же касается ресурсов частного сектора (на которые приходилась львиная доля внешних поступлений), то в обеспечении их трансферта в приоритетные производства решающую роль сыграли такие уникальные инструменты промышленной политики, как рacionamento кредитов Банка Японии частным банкам и практика административного руководства частными банками со стороны Банка Японии⁴⁵.

Во-вторых, льготное налогообложение определенных производств и предприятий. Этот блок инструментов промышленной политики имел своей целью стимулировать инвестиции в оборудование и рост экспорта за счет расширения базы накопления на самих предприятиях. Так, в начале 1950-х годов были снижены импортные пошлины и ставки налога на основной капитал по категории машин и оборудования, необходимых для модернизации производственного аппарата; санкционировано создание на предприятиях новых видов резервных фондов при одновременном повышении пределов накопления в рамках ранее существовавших резервов; введены система частичного освобождения от налогов доходов от экспорта, а также специальная система «роялти» в отношении важнейших видов зарубежной технологии; санкционировано применение ускоренной амортизации для определенных видов производств и оборудования и т.п.⁴⁶

Реализация промышленной политики регулировалась специальными законами, четко определявшими ее объекты, сроки и инструментарий. При этом наряду с основным Законом о форсировании рационализации промышленности, принятым в марте 1952 г. и ставшим правовой базой политики рационализации, в 1950-е годы был принят ряд специальных отраслевых законов, определявших режим регулирования в соответствующих отраслях и производствах.

Результаты политики рационализации промышленного производства проявились довольно быстро. Уже к концу 1950-х годов большинство отраслей и производств, выделенных в качестве «объектов приложения» этой политики, значительно улучшили показатели эффективности (прежде всего по линии снижения издержек производства), а некоторые из них (например, автомобилестроение) превратились в весьма процветающие. Пожалуй, лишь в угледобыче усилия по рационализации не привели к желаемым результатам, и в конце десятилетия эта отрасль пребывала в глубокой депрессии.

С улучшением ситуации в регулируемых отраслях фокус промышленной политики стал все больше перемещаться на проблему рационализации отраслевой структуры промышленности. При этом создание и активная поддержка новых отраслей рассматривались как ее основное направление. Впервые эта идея была провозглашена в принятом в декабре 1955 г. «Пятилетнем плане достижения экономической независимости», а затем подтверждена в «Основах плана либерализации внешнеторговых расчетов» (1960 г.) и «Плане удвоения национального дохода» (1961 г.)⁴⁷.

Политика рационализации отраслевой структуры, которую также называют «структурной политикой», как таковая стала осуществляться с начала 1960-х годов, хотя еще во второй половине 1950-х годов на первый план в качестве объектов поддержки и стимулирования выдвинулись такие новые отрасли, как производство синтетических волокон и пластмасс, нефтепереработка, нефтехимия, электроника и общее машиностроение. В частности, в июне 1956 г. был принят Закон о мерах содействия развитию машиностроения, а годом позже, в июне 1957 г., Закон о мерах содействия развитию электронной промышленности, которые определили около 30 видов машиностроительных производств, на которые были распространены льготы, применявшиеся в отношении выделенных производств⁴⁸.

Иными словами, уже в эти годы стали просматриваться контуры новой промышленной политики и новые подходы к выбору приоритетных объектов, в полной мере проявившиеся в 1960-е годы.

Политика рационализации отраслевой структуры промышленности (или структурная политика) основывалась на концепции «динамиче-

ских сравнительных преимуществ». Общий смысл этой концепции состоял в том, что государство должно поддерживать не те отрасли, которые в данный момент обладают сравнительными преимуществами и международной конкурентоспособностью, а те, которые будут обладать ими в будущем⁴⁹.

При выборе объектов поддержки МВТП исходило из двух основных критериев: эластичность спроса по отношению к доходам и темпы технического прогресса. Первый критерий учитывал возможность расширения спроса на продукцию той или иной отрасли по мере роста доходов населения (при этом в первую очередь принималась во внимание эластичность экспортного спроса относительно роста реальных доходов населения в различных странах мира). Вторым же критерием исходил из возможности превращения той или иной отрасли в обладающую сравнительными преимуществами на основе внедрения достижений научно-технического прогресса⁵⁰.

В то же время наряду с чисто экономическими критериями в расчет принимались и политические моменты. В частности, поддержка и содействие оказывались тем отраслям, которые могли обеспечить быстрое достижение страной экономической независимости и обретение ею статуса мировой индустриальной державы.

В 1960-е годы объектами поддержки и стимулирования стали электронное машиностроение и некоторые производства общего машиностроения, а также нефтехимия, нефтепереработка, электроэнергетика и черная металлургия. Одновременно МВТП продолжало оказывать поддержку (но с другими целями и другими средствами) депрессивным отраслям.

Поскольку механизм поддержки и стимулирования развития приоритетных отраслей и производств основывался на использовании тех же средств и методов, что и на предыдущих этапах промышленной политики, не останавливаясь на этом вопросе, рассмотрим несколько более подробно те меры, которые применялись по отношению к депрессивным отраслям.

В 1950–1960-х годах их представляли угледобыча и текстильная промышленность. Что касается угольной промышленности, то вследствие высоких издержек производства и нарастающей конкуренции со стороны импортного угля и нефти она стала испытывать серьезные трудности уже с начала 1950-х годов. Хотя в это время с точки зрения стратегических задач эта отрасль уже не представляла интереса, под сильным давлением парламентского лобби с середины 1950-х годов правительство начало осуществлять программу ее поддержки, что позволило ей избежать быстрого и неминуемого краха и оставаться «на плаву» по крайней мере до конца 1960-х годов.

Еще в 1954 г. был принят Закон о специальных мерах по рационализации угольной промышленности. Он, во-первых, изъял ее из-под юрисдикции антимонопольного законодательства и легализовал создание ценовых и производственных картелей, а во-вторых, санкционировал учреждение специального правительственного агентства, задачей которого были скупка неэффективных шахт и контроль за открытием новых. Кроме того, в 1955 г. был введен налог на импорт тяжелой нефти, который поступал в бюджет, а затем из этих средств субсидировались компании отрасли, осуществлявшие рационализацию производства, развитие смежных технологий, закрытие шахт и т.п. Таким образом, как справедливо отмечает американский японовед Р. Уриу, нефтеперерабатывающая промышленность была вынуждена помогать удержаться своему основному конкуренту — угледобыче⁵¹.

С 1962 г., когда истек срок действия упомянутого выше закона, стали осуществляться так называемые угольные программы. Их целью были стабилизация положения в угледобыче путем ее обильного субсидирования, смягчение конкуренции на основе создания при посредничестве МВТП картельных соглашений и поддержание внутреннего спроса на уголь путем проведения, опять же при посредничестве МВТП, переговоров с его основными потребителями — компаниями черной металлургии и электроэнергетики⁵².

В результате, несмотря на коренные изменения в структуре энергобаланса страны, происшедшие в 1960-е годы, и многократное возрастание объемов импорта угля, до конца 1960-х годов внутренняя добыча поддерживалась на уровне 50–55 млн. т (при этом более 70% спроса приходилось на черную металлургию и электроэнергетику).

В текстильной промышленности депрессия началась с 1952 г., причем в особенно тяжелом положении оказалось хлопчатобумажное производство, продукция которого до войны и в первые послевоенные годы была основным источником экспортных доходов Японии. Главной проблемой отрасли было наличие избыточных производственных мощностей, и ассоциация фирм-производителей потребовала от правительства, чтобы оно вмешалось в ее урегулирование.

Так же как и в случае с угольной промышленностью, МВТП, хотя и не относило текстильную промышленность к числу многообещающих, под сильным политическим давлением вынуждено было ввести в отношении нее особый режим регулирования. В 1956 г. был принят Закон о текстильной промышленности, который, во-первых, ввел систему регистрации мощностей и установил стандарты в отношении используемого оборудования (фирмам разрешалось использовать станки только одобренных МВТП категорий); во-вторых, ввел в действие механизм контроля над расширением производственных мощностей

(фирмы, желавшие увеличить мощности, должны были получить санкцию МВТП); в-третьих, наделил МВТП правом определять размеры избыточных мощностей и издавать инструкции в отношении механизма их скрапирования. При этом предусматривалось также предоставление финансовой помощи отрасли со стороны правительства в форме субсидий на рационализацию³¹.

В 1960-е годы в связи с либерализацией внешней торговли желание правительства вмешиваться в дела отрасли еще больше уменьшилось, в то время как предприниматели ввиду углублявшегося кризиса, напротив, требовали ужесточения государственного регулирования. В результате серии сложных переговоров в 1964 г. появился новый Закон о текстильной промышленности, который, по существу, пролонгировал прежний режим регулирования (включая предоставление государственных субсидий). Однако поскольку кризис отрасли продолжал углубляться, в 1967 г. был принят Закон о структурной перестройке текстильной промышленности, который включал следующие новые моменты. Во-первых, для урегулирования проблем отрасли МВТП предполагало активно содействовать концентрации производства путем слияния фирм. Во-вторых, для решения вопросов скрапирования мощностей было создано специальное Агентство по рационализации текстильной промышленности.

Таким образом, вмешательство МВТП в развитие той или иной отрасли далеко не всегда осуществлялось по его собственной инициативе, весьма часто оно вынуждено было это делать вопреки собственному желанию.

Хотя усилия по урегулированию положения в депрессивных отраслях поглощали немалую часть времени и энергии правительства, в целом в 1960-е годы это направление политики рационализации отраслевой структуры промышленности имело второстепенное значение. Основное же внимание уделялось поддержке и стимулированию развития базовых и перспективных отраслей и производств.

В апреле 1961 г. при МВТП был учрежден Комитет по изучению производственной структуры, задачей которого было определение главных направлений совершенствования структуры экономики. В апреле 1964 г. он был объединен с Советом по рационализации производства, и на их основе был создан Совет по производственной структуре, в многочисленных подкомитетах и секциях которого обсуждались и готовились все главные решения, связанные с проведением промышленной политики в последующие годы.

Как отмечает японский ученый Судзумура, 1960-е годы стали эпохой борьбы двух подходов к промышленной политике: сторонники первого ратовали за расширение прямого регулирования, а второго —

за перенесение центра тяжести на использование побудительно-рекомендательных инструментов⁵⁴.

В самом начале 1960-х годов МВТП предприняло попытку значительно усилить свой контроль над развитием промышленности. Непосредственным поводом к этому послужила начавшаяся под давлением западных стран либерализация внешней торговли Японии. Полагая, что в ответ на этот вызов необходимо принять дополнительные меры по усилению международной конкурентоспособности тяжелой и химической промышленности, в марте 1962 г. оно направило в парламент проект Закона о временных мерах регулирования в выделенных отраслях. Он, в частности, предусматривал проведение под контролем МВТП таких мер, как стандартизация продукции и специализация производства, организация промышленных комплексов, слияние фирм, рационализация инвестиций в основные фонды, создание совместных предприятий и т.д.⁵⁵.

Однако из-за крайне отрицательного отношения к этой идее деловых кругов проект не прошел, и в промышленной политике 1960-х годов возобладал второй подход. Этому способствовало также то обстоятельство, что в результате либерализации внешней торговли (практически завершившейся к концу 1964 г.) и движения капитала (начавшегося в середине 1967 г.) МВТП постепенно утратило такие инструменты прямого регулирования, как распределение импортных квот, контроль за покупкой патентов и технологий, контроль за созданием совместных предприятий.

В то же время было бы ошибочным полагать, что утрата некоторых рычагов прямого контроля и переключение на побудительно-рекомендательные инструменты регулирования привели к ослаблению позиций МВТП и его возможностей воздействовать на развитие промышленности. Дело в том, что на всех этапах промышленной политики наряду с вмешательством в деятельность частного сектора, санкционированным специальными промышленными и отраслевыми законами и программами, правительство широко использовало и так называемую практику административного руководства, о которой говорилось в предыдущем разделе.

В 1960-е годы к административному руководству МВТП прибегало для сдерживания инвестиций в основные фонды (в черной металлургии, производстве синтетических волокон, нефтепереработке, нефтехимии, целлюлозно-бумажной промышленности), для организации слияний (крупнейшими из них стали объединение в 1966 г. «Принс мотор» и «Ниссан мотор» и в 1970 г. «Фудзи сэйтэцу» и «Явата сэйтэцу»), а также для урегулирования вопросов, связанных с «добровольными экспортными ограничениями», которые в 1960-х годах вынуж-

дены были принять на себя компании текстильной, сталелитейной, автомобильной и электронной промышленности.

Правда, справедливости ради следует отметить, что не всегда частные фирмы поступали в соответствии с рекомендациями чиновников МВТП. Как замечает по этому поводу Судзумура, «даже МВТП не могло заставить не желающую пить лошадь напиток»⁵⁶. Но в целом в 1960-е годы административное руководство было весьма действенным инструментом регулирования промышленного развития.

Как известно, эти годы стали периодом чрезвычайно высоких темпов роста промышленного производства в Японии. Причем их демонстрировали практически все отрасли — как регулируемые, так и нерегулируемые. В связи с этим некоторые экономисты задаются вопросом: стала ли промышленная политика принципиальным ресурсом роста или размах роста представил ее более эффективной, чем это было фактически⁵⁷?

Мы присоединяемся к точке зрения тех ученых, которые считают, что проводившаяся МВТП в 1960-е годы промышленная политика сыграла выдающуюся роль в быстром промышленном развитии страны и превращении ее в одну из крупнейших промышленных держав мира. При этом суть вопроса состоит не в том, привело бы иное, чем поддерживаемое МВТП, распределение ресурсов к более быстрому экономическому росту, а в том, что, во-первых, благодаря промышленной политике в стране был создан климат, чрезвычайно благоприятный для инвестиций в обновление оборудования, и, во-вторых, именно благодаря государственной поддержке и ощущению «защищенности» регулируемые отрасли смогли осуществить амбициозные программы развития, выведшие их на передовые рубежи в мире.

Как отмечалось в первой главе, к концу 1960-х годов Япония создала практически универсальный набор современных отраслей и вышла на второе место в капиталистическом мире по объему промышленного производства. Одновременно она успешно решила такие стоявшие перед ней в первые послевоенные десятилетия задачи, как изменение структуры экономики и экспорта в пользу отраслей тяжелой промышленности, достижение равновесия платежного баланса, обеспечение занятости для избыточной рабочей силы, значительное повышение жизненного уровня населения.

Однако на рубеже 1960–1970-х годов стало очевидно, что тип промышленного развития должен быть существенно изменен, так как к этому времени в полной мере проявились и его отрицательные последствия: загрязнение окружающей среды, нерациональное размещение производства по территории страны и как следствие этого — нехватка воды и земельных участков для нового промышленного строи-

тельства в районах Тихоокеанского промышленного пояса, недостаточное развитие инфраструктуры, дефицит рабочей силы и т.д.

Правительство довольно быстро откликнулось на этот новый вызов. В мае 1971 г. Совет по производственной структуре опубликовал доклад «Какими должны быть главные направления промышленной и внешнеторговой политики в 70-х годах?». Он состоял из двух частей. В первой части обосновывалась общая концепция экономического развития страны и выдвигались основные национальные цели на это десятилетие (обеспечение высокого уровня благосостояния народа, повышение творческого потенциала нации, активное поддержание мира и содействие международному сотрудничеству и др.). Во второй части доклада конкретизировались направления перестройки отраслевой структуры промышленности.

На этот раз выбор отраслей и производств, которые должны были составить основу экономического роста, осуществлялся в соответствии с четырьмя критериями: эластичность доходов, темпы роста производительности труда, влияние на окружающую среду, условия труда. Для выделения отраслей, в наибольшей степени отвечающих названным критериям, был проведен анализ конечных издержек производства по трем элементам: труд, капитал, сырьевые ресурсы (при этом труд подразделялся на квалифицированный и простой, а сырьевые ресурсы — на сырье и энергоносители).

В результате к новым приоритетным отраслям были отнесены:

— наукоемкие производства (ЭВМ, самолеты, автомобили, промышленные роботы, интегральные схемы, тонкие химические соединения и т.п.);

— отрасли сложной сборки (оборудование связи, конторское оборудование, станки с ЧПУ, очистное оборудование, автоматические склады и т.п.);

— производство модных товаров (высококачественная одежда, мебель, бытовая техника, электромузыкальные инструменты, акустическая аппаратура);

— информационная индустрия (управление и предоставление информации, аудиовизуальное обучение, консультирование).

Поскольку все эти отрасли требовали больших затрат квалифицированного труда и значительных расходов на НИОКР, они получили название «интеллектуалоемких», а сама программа перестройки стала называться программой «интеллектуализации производственной структуры»⁵⁸.

Сразу после опубликования доклад Совета по производственной структуре стал предметом широкого обсуждения в деловых и научных кругах. При этом если сами направления структурной перестройки не

вызывали серьезных возражений со стороны делового мира, то предлагавшийся механизм ее реализации был принят, что называется, в штыки.

Дело в том, что в докладе ярко проявился упомянутый выше расширительный подход японской бюрократии к трактовке понятия «провал» рынка. Так, отмечая, что должное распределение ресурсов в основном обеспечивается рыночным механизмом, авторы доклада вместе с тем подчеркивали, что рынок не может способствовать принятию предприятиями оптимальных решений по крайней мере в следующих случаях: при изменении условий предложения ограниченных ресурсов (энергии, земли, воды и т.д.) и необходимости быстро и гибко приспособиться к новым условиям; при появлении побочных негативных результатов деятельности предприятий, препятствующих формированию надлежащей структуры экономики; при необходимости создания отраслей, обладающих сравнительными преимуществами с точки зрения долгосрочных перспектив развития; при необходимости урегулирования вопросов внешней торговли и движения капиталов.

Исходя из этого, МВТП предлагало совместить преимущества государственного регулирования и рыночного механизма и осуществить структурную перестройку на принципах «плановой рыночной экономики»⁵⁹.

Деловые круги не на шутку встревожила идея «плановой рыночной экономики». Достаточно много противников этой идеи оказалось и среди ученых. Дискуссия вокруг путей и методов осуществления структурной перестройки была в самом разгаре, когда грянул мировой энергетический кризис, коренным образом изменивший ситуацию в японской экономике.

Как отмечалось в первой главе, энергетический кризис 1973–1974 гг. показал, что наиболее уязвимым местом японской экономики, и прежде всего промышленности, является высокая энерго- и материалоемкость, связанная с рядом особенностей отраслевой структуры последней. Он не только вверг японскую промышленность в глубокий и продолжительный кризис, но и внес существенные коррективы в программы ее перестройки.

С учетом новых экономических реалий и реакции деловых кругов на идею «плановой рыночной экономики» в сентябре 1974 г. Совет по производственной структуре опубликовал новый доклад — «Долгосрочные перспективы производственной структуры», основные положения которого затем были уточнены и развиты в аналогичных докладах 1975 и 1976 гг.

Курс на преимущественное развитие «интеллектуалоемких» производств был подтвержден, но при этом основной целью перестройки

провозглашалось создание экономики с низкой энерго- и материалоемкостью. Что же касается методов проведения структурной перестройки, то формулировка идеи «плановой рыночной экономики» была существенно смягчена. Теперь говорилось лишь о целесообразности «дополнения рыночного механизма некоторыми плановыми элементами» и подчеркивалась необходимость достижения консенсуса по этому вопросу между всеми заинтересованными сторонами⁶⁰.

Однако если посмотреть на инструменты, с помощью которых правительство собиралось осуществлять свою промышленную политику в 1970–1980-х годах, то станет очевидным, что смягчение идеи «плановой рыночной экономики» было в значительной степени формальным. Эти инструменты были классифицированы следующим образом.

1. Выдвижение долгосрочной перспективы в качестве средства, побуждающего производство развиваться в надлежащем направлении.

2. Установление рамок, норм, стандартов деятельности предприятий с целью недопущения расточительного расходования ресурсов, разрушения окружающей среды, нанесения ущерба благосостоянию нации.

3. Оказание финансовой помощи предприятиям (предоставление субсидий, кредитов, налоговых льгот).

4. Непосредственное участие государства в НИОКР и развитии новейших отраслей.

5. Осуществление административного регулирования, включая регулирование инвестиционного процесса (в том числе японских инвестиций за границей), контроль над ценами (в экстренных случаях), регулирование экспорта и других форм внешнеэкономических связей, установление допустимых пределов выброса промышленных отходов, потребления воды и т.д.

6. Проведение переговоров со странами-партнерами Японии и другие меры в области внешней торговли.

7. Инициирование принятия специальных законов, необходимых для осуществления промышленной политики.

Между тем японская экономика, и прежде всего промышленность, продолжала пребывать в состоянии глубокого кризиса, и, как отмечалось выше, в начавшуюся с 1976 г. стадию оживления она вошла с грузом так называемых структурно больных отраслей. В эту группу входили в основном отрасли с высокой энерго- и материалоемкостью, в том числе черная и цветная металлургия, нефтехимия, химическая и целлюлозно-бумажная промышленность, а также ряд трудоемких производств легкой промышленности и судостроение.

К широкомасштабному урегулированию положения дел в структурно больных отраслях МВТП приступило с 1978 г. и продолжало

заниматься этим и в 1980-е годы. В 1978, 1983 и 1987 гг. были приняты специальные законы, определявшие круг депрессивных отраслей и механизм улучшения их положения.

Следует отметить, что и до появления первого специального закона МВТП вмешивалось в дела отдельных отраслей, главным образом по просьбе соответствующих отраслевых ассоциаций предпринимателей и под давлением лоббирующих их интересы политиков. Так, еще в период кризиса и депрессии во многих отраслях и производствах были созданы антидепресссионные картели с целью урегулирования вопросов сокращения производства. Однако большинство из них оказались малоэффективны, поскольку, как правило, не все фирмы соглашались участвовать в картеле, и кроме того, сами участники картеля из-за опасения потерять часть рынка в пользу аутсайдеров часто нарушали условия соглашений. В этих случаях отраслевые ассоциации обычно обращались к МВТП с просьбой принять «политические» меры и выступить в качестве посредника в деле урегулирования. Под «политическими» мерами имелись в виду различные варианты административного вмешательства — от «рекомендаций» поддерживать определенный уровень спроса и предложения до «рекомендаций» по сокращению производства, которые, по существу, означали организацию полулегальных картелей при поддержке и под контролем МВТП.

Правда, в 1970-е годы МВТП уже не слишком охотно прибегало к административным мерам — главным образом из-за крайне негативного отношения к нелегальным картелям со стороны Комиссии по справедливым и честным сделкам. Но под сильным политическим давлением оно вынуждено было использовать эти меры, и в середине 1970-х годов различные варианты административного руководства применялись в текстильной и целлюлозно-бумажной промышленности, производстве синтетических волокон, алюминия, электростали и т.п.

Однако поскольку в большинстве структурно больных отраслей положение оставалось тяжелым, с целью недопущения массовых банкротств предприятий и социальных потрясений (и не без давления деловых кругов) МВТП совместно с отраслевыми ассоциациями предпринимателей приступило к разработке широкомасштабной программы мер по выправлению положения дел в этих отраслях. В январе 1978 г. был издан первый Чрезвычайный закон по стабилизации структурно больных отраслей. Его основной целью было изъять депрессивные отрасли из сферы действия рыночных сил и помочь им справиться со своими проблемами путем координации усилий фирм по сокращению производства и скрапированию мощностей. При этом МВТП освобождалось от необходимости консультироваться с Комиссией по справедливым и честным сделкам при использовании тех или иных

инструментов промышленной политики. Закон был рассчитан на пять лет и определял масштабы скрапирования мощностей по отраслям и производствам, а также устанавливал механизм его осуществления. В общей сложности объектами регулирования стали 14 отраслей и производств.

Что касается скрапирования, то этот крайне сложный и болезненный вопрос был урегулирован следующим образом. В ходе многочисленных консультаций между представителями фирм и МВТП были определены конкретные объемы скрапирования по каждой компании. Кроме того, была введена частичная компенсация потерь фирмам, осуществляющим скрапирование. В каждой отрасли была создана Ассоциация по структурной перестройке, которая занималась скупкой избыточного оборудования и гарантированием банковских кредитов, предоставляемых компаниям. Фонды этих ассоциаций состояли из правительственных средств, а также средств частных финансовых институтов и компаний-партнеров фирм депрессивных отраслей. Наконец, компаниям, осуществляющим скрапирование, было гарантировано предоставление низкопроцентных государственных кредитов на цели рационализации и структурной перестройки производства⁶¹.

Хотя к окончанию срока действия Чрезвычайного закона в большинстве отраслей программы скрапирования были в основном выполнены (в целом уровень скрапирования мощностей составил 95% от планируемого и в среднем по всем отраслям было ликвидировано около 23% мощностей), ни одна из них не смогла полностью решить свои проблемы⁶². Главным образом это было связано с дальнейшим ухудшением условий воспроизводства в результате второго нефтяного «шока» конца 1970-х годов.

Более того, в начале 1980-х годов стало очевидно, что еще целый ряд производств, включая химические и нефтехимические, нуждаются в специальном режиме регулирования. Поэтому в мае 1983 г. появился Закон о чрезвычайных мерах по перестройке промышленной структуры, объектами регулирования по которому стали 22 отрасли, в том числе 11 — из прежнего списка. Как и предыдущий закон, он был рассчитан на пять лет.

Поскольку к этому времени стало очевидно, что одним только скрапированием оборудования решить проблемы депрессивных отраслей невозможно, закон санкционировал слияния предприятий и предусматривал меры поощрения в отношении создания различных видов их объединений, а также ввел меры по стимулированию повышения производительности труда, технического уровня производства и т.д.

Точному исполнению этого закона помешало начавшееся во второй половине 1980-х годов общее улучшение конъюнктуры, а также про-

исшедшее после Плазского совещания 1985 г. почти двукратное повышение курса иены, оказавшее огромное влияние на всю японскую промышленность. На новую ситуацию отрасли-объекты регулирования отреагировали по-разному, и стало очевидно, что закон 1983 г. нуждается в пересмотре.

К моменту истечения срока действия этого закона (он был досрочно отменен в июне 1986 г.) во многих отраслях и производствах положение дел значительно улучшилось, и они перестали отвечать критериям, по которым были выделены в разряд депрессивных (наличие значительных избыточных мощностей, большой разрыв между спросом и предложением, низкая конкурентоспособность продукции, высокая доля убыточных компаний и т.д.). Тем не менее проблемы, связанные с наличием избыточных мощностей, продолжали существовать в ряде отраслей и производств (в том числе и в таких крупных, как черная металлургия и судостроение).

Поэтому в апреле 1987 г. был принят новый Закон о содействии перестройке производственной структуры (рассчитанный на семь лет), который отличался от предыдущих прежде всего тем, что в нем в качестве объектов регулирования были обозначены не отрасли и даже не производства, а определенные стадии производства и виды оборудования (всего 16, в том числе 3 — из списка 1983 г.). Иными словами, заметно сузился сам круг объектов регулирования.

Кроме того, в отличие от своих предшественников новый закон наряду с поддержкой усилий предприятий по скрапированию неперспективного оборудования предусматривал оказание им разного рода помощи в переключении на новые сферы деятельности. Для этого был учрежден специальный Фонд создания основ производства, который гарантировал кредиты, предоставляемые предприятиям частными банками на скрапирование оборудования или освоение нового производства. Одновременно для предприятий, осваивавших новые сферы производства, предусматривались некоторые налоговые льготы и режим ускоренной амортизации оборудования, а также низкопроцентные кредиты Банка развития.

Таким образом, в 1970–1980-х годах основным направлением промышленной политики стало урегулирование положения дел в депрессивных или структурно больных отраслях. Что же касается поддержки и стимулирования развития технически передовых, наукоемких производств, то на фоне программ скрапирования их масштабы выглядели весьма скромно. При этом фокус промышленной политики все больше смещался в сторону поощрения инвестиций в НИОКР, а не самого производства. В частности, путем предоставления налоговых льгот и субсидий МВТП всячески содействовало организации частными

фирмами совместных исследований в области передовых технологий, а также организации смешанных государственно-частных проектов⁶³.

Этот этап промышленной политики, который может быть в целом охарактеризован как поддержка усилий депрессивных отраслей по структурному урегулированию, завершился со вступлением Японии в 1990-е годы, и одновременно фактически прекратила свое существование и промышленная политика классического образца — как совокупность средств государственного регулирования, направленная на перераспределение ресурсов между отраслями или изменение организационно-предпринимательской структуры с целью реализации определенных стратегических задач.

Представляется, что промышленная политика прежнего типа не могла быть сохранена в 1990-е годы по крайней мере по трем причинам. Во-первых, в связи с высокой степенью зрелости самого частного предпринимательства относительно ослабла его нужда в «руководстве» со стороны государства. Во-вторых, политика прежнего типа пришла бы в явное противоречие с общим курсом на либерализацию хозяйственной жизни, взятым на вооружение японским правительством в начале 1990-х годов. В-третьих, она еще больше осложнила бы отношения Японии с западными партнерами, рассматривавшими ее, и особенно практику административного руководства, как одну из форм протекционизма.

С другой стороны, вряд ли можно было ожидать, что МВТП бросит на произвол судьбы отечественную промышленность и совсем отстранится от решения сложнейших проблем, с которыми она столкнулась в условиях глубокой и затяжной депрессии. И действительно, в 1990-е годы МВТП продолжало заниматься регулированием развития промышленности, хотя его масштабы, объекты и цели существенно изменились по сравнению с предыдущими этапами.

Эти изменения наглядно проявились в двух законах, принятых во второй половине 1990-х годов.

Первый из них — Закон о чрезвычайных мерах по облегчению перестройки отдельных категорий предприятий — вступил в силу в апреле 1995 г. и должен был действовать до марта 2002 г. Его целью было содействие оживлению внутреннего производства.

В отличие от предыдущих законов по этому закону список производств, чьи предприятия могли стать объектами поддержки, не фиксировался на весь срок его действия, а пересматривался каждый год с учетом изменения ситуации в промышленности. При этом объектами поддержки могли быть предприятия только тех производств, где за последние пять лет объем выпуска и численность занятых сократились более чем на 5%.

Каждое предприятие, желавшее воспользоваться соответствующими видами поддержки, должно было представить в МВТП «План обновления производства», подготовленный в соответствии с определенными требованиями. В случае если он получал одобрение, предприятие могло рассчитывать на следующие виды льгот: низкопроцентные кредиты Банка развития, гарантии Фонда создания основ производства, введение льготной (25%-ной) нормы амортизации для нового оборудования, льготное налогообложение доходов (списание из налогооблагаемой базы части расходов на НИОКР), а также льготы по налогу на недвижимость и пр.⁶⁴.

Интересно отметить, что среди предприятий, обратившихся за поддержкой в рамках этого закона, были и такие гиганты, как «Тоё босэки», «Тосиба», «Хитати» и даже «Ниссан дзидося».

Поскольку ситуация в японской промышленности продолжала ухудшаться, до истечения срока действия Закон о чрезвычайных мерах по облегчению перестройки отдельных категорий предприятий был заменен на новый, по замыслу разработчиков более эффективный Закон о специальных мерах по восстановлению жизнеспособности производства. Он вступил в силу в октябре 1999 г. и был рассчитан на срок до марта 2003 г.

С точки зрения набора средств и методов поддержки предприятий разницы между этими двумя законами практически нет. Совпадают и их цели — поддержка усилий предприятий по перестройке производства. Наиболее же важные различия между ними сводятся к следующему.

Во-первых, в отличие от предыдущего новый закон вообще не содержит перечня производств, чьи предприятия подлежат поддержке.

Во-вторых, он предъявляет более жесткие требования к представляемым предприятиями «Планам обновления производства», а именно теперь в них должна содержаться оценка результатов планируемых мероприятий с точки зрения прибыльности и эффективности.

В-третьих, с учетом перехода к системе консолидированных финансовых отчетов закон требует от предприятий-заявителей отражать в представляемых документах не только собственное финансовое положение, но и положение своих дочерних и зависимых компаний.

В-четвертых, новый закон в большей степени, чем прежний, ориентирован на поддержку всех категорий эффективных предприятий, включая мелкие и средние⁶⁵.

Как отмечают японские специалисты, принятие последнего закона можно рассматривать как свидетельство достижения консенсуса между бизнесом и государством в отношении необходимости продолжения промышленной политики, но только с учетом всех тех изменений, которые произошли в среде развития японских предприятий.

Разумеется, деятельность МВТП в 1990-е — начале 2000-х годов не ограничивалась лишь принятием упомянутых выше законов.

Как и прежде, Совет по производственной структуре продолжал готовить с определенной периодичностью долгосрочные прогнозы развития японской экономики, по-прежнему служащие ориентирами для частных предприятий при принятии стратегических решений. Кроме того, ввиду тяжелого положения японской экономики и промышленности для определения стратегии развития и выработки рекомендаций для правительства по преодолению трудностей в конце 1990-х годов были созданы еще два совещательных органа: в 1998 г. — Совет по экономической стратегии (состоящий из 10 представителей частного бизнеса и известных специалистов), а в 1999 г. — Комитет по конкурентоспособности производства (состоящий из 17 представителей частного бизнеса и бюрократии).

Таким образом, хотя промышленная политика в том виде, в каком она проводилась в 1950–1980-х годах, осталась в прошлом, она продолжает существовать как одно из направлений государственного регулирования. Разумеется, огромные изменения, происшедшие как в самом объекте ее «приложения» (т.е. промышленных предприятиях), так и в экономике в целом, снизили ее значение для развития японской промышленности. Если прежде она представляла собой мощный механизм, определявший стратегию и корректировавший ход промышленного развития страны, то теперь речь идет лишь о точечном воздействии на этот процесс, о чем свидетельствуют, в частности, два упомянутых выше закона.

Иными словами, с точки зрения целей, содержания и масштабов осуществляемых мер промышленная политика 1990-х — начала 2000-х годов — это уже политика другого «калибра». Вместе с тем, на наш взгляд, было бы неправильным окончательно списывать ее в архив (как это делают некоторые специалисты). Ведь один тот факт, что среди предприятий, обратившихся за мерами государственной поддержки в рамках двух последних законов, есть немало гигантов японской и мировой индустрии, говорит о том, что эти меры по-прежнему действенны и привлекательны для бизнеса.

3. Государственная поддержка мелких и средних предприятий

Учитывая огромную роль мелких и средних предприятий в развитии экономики и поддержании стабильной социально-политической обстановки, японское государство с первых послевоенных лет начало оказывать им посильное содействие. В частности, еще в 1946 г. при

Министерстве торговли и промышленности на правах консультативного органа был создан Совет по политике в отношении мелких и средних предприятий, который начал разрабатывать и представлять правительству соответствующие рекомендации, а в 1948 г. было учреждено Управление мелких и средних предприятий как центральный правительственный орган, ответственный за разработку и проведение политики в этой области.

Следующим шагом правительства стало создание в 1948 г. Национальной финансовой корпорации, а в 1953 г. — Корпорации финансирования мелких и средних предприятий, на которые были возложены функции льготного финансирования малого бизнеса под конкретные цели, определяемые правительственной политикой⁶⁶.

Свое окончательное оформление политика правительства в отношении мелких и средних предприятий получила с принятием в 1963 г. Закона о мелких и средних предприятиях. Согласно закону, государство должно оказывать им поддержку в таких областях, как модернизация оборудования, улучшение технологии, рационализация управления, кооперирование и развитие других форм совместной деятельности, укрепление конкурентоспособности, стимулирование спроса, создание справедливых условий для деловой активности, улучшение отношений между трудом и менеджментом, повышение социального статуса работников и др.⁶⁷

Эти направления поддержки мелких и средних предприятий оставались главными в комплексе мер государственного содействия малому бизнесу вплоть до конца 1990-х годов, а сам Закон о мелких и средних предприятиях на протяжении более чем 35 лет не подвергался сколько-нибудь существенным дополнениям и изменениям.

Разумеется, на разных этапах экономического развития страны комплекс мер государственной поддержки мелких и средних предприятий подчинялся решению различных задач. В 1960-х годах главным было оказание содействия мелким и средним фирмам в повышении технического уровня производства. В 1970-е годы к нему добавилась задача поддержки их усилий по энерго-, материало- и трудосбережению. В 1980-е годы на первый план выступила задача оказания помощи мелким и средним предприятиям в структурной перестройке и активизации зарубежной деятельности и т.д. В 1990-е годы при сохранении внимания к этим направлениям актуализировалась задача оказания поддержки малым предприятиям, попавшим в тяжелое положение вследствие депрессии, и т.д.

Конкретные направления, формы и методы государственной поддержки мелких и средних предприятий мы рассмотрим применительно к периоду 1980-х — начала 2000-х годов. Он представляет особый ин-

терес не только с точки зрения степени разработанности государственной политики, но и в плане реакции государства на глубокие изменения в среде развития японских предприятий, которыми были отмечены эти годы.

Как говорилось выше, в 1980-е годы японские предприятия столкнулись с такими проблемами, как сегментация производственного и индивидуализация потребительского спроса, быстрое развитие новых (прежде всего информационных) технологий, возрастающая конкуренция со стороны новых индустриальных экономик (НИЭ) Азии, резкое повышение курса иены по отношению к основным мировым валютам, нарастание масштабов вывоза капитала и выноса производства за рубеж и т.д.

В 1990-х годах ко всем этим проблемам добавились глубокая и затяжная экономическая депрессия, идущий быстрыми темпами процесс старения населения страны, кризис банковской системы, разрушение некоторых элементов прежней системы деловых отношений и т.д.

В этих условиях основными направлениями государственной политики в отношении мелких и средних предприятий стали следующие:

- содействие их структурной перестройке;
- поддержка их усилий по интернационализации;
- помощь в повышении технического уровня производства и качества рабочей силы;
- содействие укреплению финансово-экономического положения.

Рассмотрим более подробно каждое из этих направлений.

Содействие структурной перестройке мелких и средних предприятий имеет целью помочь им выжить и приспособиться к изменениям во внешней среде. Оно включает помощь мелким и средним предприятиям в освоении новых сфер деятельности, меры по поддержке мелких и средних фирм местного значения, а также меры по поддержке и защите субподрядных предприятий.

Что касается поддержки усилий мелких и средних предприятий по освоению новых сфер деятельности, то здесь основу государственной политики составляют два закона, принятые в 1986 г.: Закон о специальных мерах по облегчению развития новых сфер деятельности путем объединения мелких и средних предприятий и Закон о специальных мерах содействия мелким и средним предприятиям в перестройке бизнеса⁶⁸.

Учитывая весьма ограниченные возможности малых предприятий самостоятельно освоить перспективные сферы деятельности, на основании первого закона государство поощряет и поддерживает их совместные усилия в этой области (такие, как создание различных видов объединений, компаний по совместному инвестированию, слияния

и т.д.). При этом на начальной стадии государство берет на себя функции организатора встреч представителей предприятий и обеспечения их необходимой информацией и консультационными услугами, а на стадии собственно разработки новых продуктов и организации производства оказывает им финансовую поддержку, предоставляя льготные кредиты по линии государственных финансовых институтов и гарантируя кредиты малому бизнесу частных финансовых институтов.

Объектом приложения второго закона являются мелкие и средние предприятия, действующие в отраслях, испытывающих серьезные структурные проблемы, а также различные виды их объединений. На них распространяются следующие виды поддержки: государственные гарантии по кредитам, предоставляемым этой категории предприятий частными банками; льготное налогообложение земельных участков и офисов, а также скидки при уплате корпоративного налога (вычет из облагаемой суммы части расходов на эксперименты и исследования).

Меры по поддержке мелких и средних предприятий местного значения опираются на Закон о специальных мерах в отношении мелких и средних предприятий особых районов, принятый в декабре 1986 г.⁶⁹.

Принятие этого закона было связано со значительным ухудшением ситуации в ряде районов Японии из-за натиска товаров из НИЭ Азии, ужесточения условий лова рыбы в северных водах, кризиса в некоторых традиционных производствах, нестабильного положения на рынке труда и т.д.

Меры, предпринимаемые государством в этой области, можно разделить на два направления: поддержка усилий предприятий особых районов по освоению новых сфер деятельности и разработка программ возрождения особых районов.

Первое направление включает такие меры, как льготное налогообложение доходов предприятий, земельных участков и офисов, а также государственные гарантии по кредитам частных банков. Что же касается политики возрождения особых районов, то она опирается на такой инструментарий, как предоставление местным предприятиям льготных кредитов по линии Корпорации финансирования мелких и средних предприятий, введение специальных ставок амортизации и льготного налогообложения прибылей, а также оказание финансовой помощи местным органам власти в проведении НИОКР и развитии новых отраслей.

Наконец, что касается содействия структурной перестройке субподрядных предприятий, то это направление приобрело особую актуальность со второй половины 1980-х годов, когда под влиянием резкого повышения курса иены начали быстро нарастать масштабы зару-

бежного производства крупных и крупнейших японских компаний — традиционных заказчиков мелких и средних фирм.

Политика государства в этой области опирается на два основных закона, имеющих весьма солидный стаж: Закон о предотвращении затяжек оплаты субподрядных работ и других нарушений (1956 г.) и Закон о поддержке мелких и средних субподрядных предприятий (1970 г.)⁷⁰.

На основании первого закона государство берет на себя защиту интересов субподрядных предприятий путем предотвращения нечестной практики со стороны фирм-заказчиков. Проверку жалоб субподрядчиков на действия головных фирм осуществляют Управление мелких и средних предприятий и Комиссия по справедливым и честным сделкам на основании документов, представленных обеими сторонами. По результатам проверки к нарушителям применяется «административное руководство», а в случае необходимости за ним могут последовать и более жесткие меры.

В законе детально расписаны обязанности фирмы-заказчика, которые состоят в следующем.

1. Головная фирма обязана иметь и предоставить в случае необходимости документы, содержащие сведения о номенклатуре продукции, сроках поставки, ценах и формах оплаты.

2. Оплата продукции должна быть произведена в течение 60 дней со дня поставки.

3. В случае если фирма-заказчик нарушает эти сроки, она обязана уплатить штраф.

4. Головная фирма не должна предпринимать каких-либо шагов, которые могут нанести ущерб субподрядчикам, а именно отказ от заказанной продукции, отсрочка платежа или уменьшение его суммы, возврат продукции, изменение цен, какие-либо репрессивные меры в отношении субподрядчиков, оплата в векселях и т.д.

В среднем ежегодно Управление мелких и средних предприятий рассматривает порядка 50–60 тыс. случаев нарушений закона, а Комиссия по справедливым и честным сделкам — порядка 40–80 тыс.⁷¹.

Важным шагом в дальнейшем упорядочении отношений между фирмами-заказчиками и субподрядчиками стал Закон о поддержке мелких и средних субподрядных предприятий от 1970 г.

Во-первых, он ввел так называемые «стандарты поддержки», т.е. определил конкретные цели, которыми должно руководствоваться государство при оказании поддержки мелким и средним субподрядным предприятиям (например, рост производительности труда и повышение качества продукции, совершенствование системы заказов, модернизация оборудования и улучшение технологии, совершенствование управления и т.д.).

Во-вторых, закон санкционировал создание так называемой «системы поощряемых проектов». В соответствии с ней правительство оказывает поддержку усилиям субподрядчиков и фирм-заказчиков по совершенствованию субподрядных отношений. Для получения этой поддержки объединения субподрядчиков совместно с фирмой-заказчиком должны разработать и представить соответствующему министру план совершенствования субподрядных отношений. В случае одобрения он становится объектом поддержки со стороны правительства, а предприятия получают финансовую помощь (низкопроцентные кредиты и субсидии, налоговые льготы, специальные нормы амортизации).

В-третьих, закон предусматривал создание в каждой префектуре при содействии местных органов власти Ассоциаций поддержки субподрядных предприятий, которые должны оказывать последним помощь в поисках перспективных партнеров, в урегулировании разногласий с головными фирмами, в организации научных исследований и получении необходимой информации. Для обеспечения обмена информацией между префектуральными ассоциациями и координации их действий при содействии государства была также создана Национальная ассоциация поддержки субподрядных предприятий.

Перейдем теперь к другому важному направлению политики государства в отношении мелких и средних предприятий — *поддержке их усилий по интернационализации экономической деятельности*.

Очевидно, что с точки зрения обеспеченности информацией и другими ресурсами, необходимыми для осуществления инвестиций за рубежом или каких-либо других международных операций, позиции мелких и средних предприятий весьма слабы. Поэтому, стремясь поощрить их участие в процессе интернационализации японской экономики, государство берет на себя функции по консультированию и обеспечению их необходимой информацией, обучению персонала, предоставлению финансовых ресурсов для зарубежного инвестирования и осуществления внешнеторговых операций и т.д.

В комплексе мер, предпринимаемых государством в этой области, можно выделить два направления: содействие зарубежному инвестированию и содействие экспортно-импортным операциям малых фирм.

Всю необходимую информацию и практические советы мелкие и средние предприятия, желающие начать бизнес за рубежом, могут получить у специалистов трех организаций — Японской корпорации малого бизнеса, ДЖЭТРО (Японской организации внешней торговли) и Торгово-промышленной палаты.

В базе данных Японской корпорации малого бизнеса (правительственной организации, на которую возложена задача осуществления политики в отношении мелких и средних предприятий) аккумулируется

информация о законодательных системах, коммерческой практике, образе жизни людей стран-реципиентов, которой через местные информационные центры могут воспользоваться мелкие и средние предприятия, заинтересованные в открытии дела за рубежом. Кроме того, специалисты корпорации по заявкам предприятий проводят изучение ситуации на местах с целью предоставления им максимально объективной и полной информации. Корпорация издает также ежемесячный журнал по проблемам зарубежного инвестирования и организует лекции специалистов по вопросам, касающимся правительственной программы поддержки малых предприятий, инвестиционной политики правительств других стран и т.д.⁷².

Детальную информацию об инвестиционном климате в различных странах мира предоставляет малым предприятиям и ДЖЭТРО (полуправительственная организация, ставящая целью оказание помощи японским компаниям в осуществлении внешнеторговых операций), а Торгово-промышленная палата оказывает предприятиям, зарегистрированным в ней, помощь в нахождении перспективных партнеров за рубежом. Кроме того, пять зарубежных представительств палаты (в Сеуле, Пекине, Джакарте, Мехико и Канзас-сити) оказывают различные консультационные услуги предприятиям, имеющим бизнес за рубежом (по вопросам финансирования, трудовых отношений, местного законодательства и т.д.).

Обучение персонала мелких и средних предприятий, направляемого на работу за рубеж, проводится по линии Японской корпорации малого бизнеса, в ее токийской и кансайской школах бизнеса. Программа обучения состоит из следующих курсов: технология менеджмента, мировая экономика и торговля, зарубежное предпринимательство (строительство заводов, организация продаж, трудовые отношения и т.д.).

Финансирование фирм, имеющих конкретные планы осуществления прямых инвестиций за рубежом или создания совместных предприятий, ведется по линии правительственных финансовых институтов для мелкого и среднего бизнеса под льготные проценты. Кроме того, Ассоциации гарантирования кредитов предоставляют гарантии по кредитам, выданным им на эти цели частными банками (о деятельности ассоциаций см. ниже).

В содействии расширению экспортно-импортных операций малых фирм центральную роль играет ДЖЭТРО. Она ведет постоянное изучение ситуации в области мировой экономики и торговли, тенденций в изменении спроса в разных странах мира и предоставляет эту информацию мелким и средним предприятиям, в том числе в форме проведения лекций и семинаров. Кроме того, специалисты ДЖЭТРО оказывают помощь предприятиям, желающим принять участие в между-

Во-вторых, закон санкционировал создание так называемой «системы поощряемых проектов». В соответствии с ней правительство оказывает поддержку усилиям субподрядчиков и фирм-заказчиков по совершенствованию субподрядных отношений. Для получения этой поддержки объединения субподрядчиков совместно с фирмой-заказчиком должны разработать и представить соответствующему министру план совершенствования субподрядных отношений. В случае одобрения он становится объектом поддержки со стороны правительства, а предприятия получают финансовую помощь (низкопроцентные кредиты и субсидии, налоговые льготы, специальные нормы амортизации).

В-третьих, закон предусматривал создание в каждой префектуре при содействии местных органов власти Ассоциаций поддержки субподрядных предприятий, которые должны оказывать последним помощь в поисках перспективных партнеров, в урегулировании разногласий с головными фирмами, в организации научных исследований и получении необходимой информации. Для обеспечения обмена информацией между префектуральными ассоциациями и координации их действий при содействии государства была также создана Национальная ассоциация поддержки субподрядных предприятий.

Перейдем теперь к другому важному направлению политики государства в отношении мелких и средних предприятий — *поддержке их усилий по интернационализации экономической деятельности*.

Очевидно, что с точки зрения обеспеченности информацией и другими ресурсами, необходимыми для осуществления инвестиций за рубежом или каких-либо других международных операций, позиции мелких и средних предприятий весьма слабы. Поэтому, стремясь поощрить их участие в процессе интернационализации японской экономики, государство берет на себя функции по консультированию и обеспечению их необходимой информацией, обучению персонала, предоставлению финансовых ресурсов для зарубежного инвестирования и осуществления внешнеторговых операций и т.д.

В комплексе мер, предпринимаемых государством в этой области, можно выделить два направления: содействие зарубежному инвестированию и содействие экспортно-импортным операциям малых фирм.

Всю необходимую информацию и практические советы мелкие и средние предприятия, желающие начать бизнес за рубежом, могут получить у специалистов трех организаций — Японской корпорации малого бизнеса, ДЖЭТРО (Японской организации внешней торговли) и Торгово-промышленной палаты.

В базе данных Японской корпорации малого бизнеса (правительственной организации, на которую возложена задача осуществления политики в отношении мелких и средних предприятий) аккумулируется

информация о законодательных системах, коммерческой практике, образе жизни людей стран-реципиентов, которой через местные информационные центры могут воспользоваться мелкие и средние предприятия, заинтересованные в открытии дела за рубежом. Кроме того, специалисты корпорации по заявкам предприятий проводят изучение ситуации на местах с целью предоставления им максимально объективной и полной информации. Корпорация издает также ежемесячный журнал по проблемам зарубежного инвестирования и организует лекции специалистов по вопросам, касающимся правительственной программы поддержки малых предприятий, инвестиционной политики правительств других стран и т.д.⁷².

Детальную информацию об инвестиционном климате в различных странах мира предоставляет малым предприятиям и ДЖЭТРО (полуправительственная организация, ставящая целью оказание помощи японским компаниям в осуществлении внешнеторговых операций), а Торгово-промышленная палата оказывает предприятиям, зарегистрированным в ней, помощь в нахождении перспективных партнеров за рубежом. Кроме того, пять зарубежных представительств палаты (в Сеуле, Пекине, Джакарте, Мехико и Канзас-сити) оказывают различные консультационные услуги предприятиям, имеющим бизнес за рубежом (по вопросам финансирования, трудовых отношений, местного законодательства и т.д.).

Обучение персонала мелких и средних предприятий, направляемого на работу за рубеж, проводится по линии Японской корпорации малого бизнеса, в ее токийской и кансайской школах бизнеса. Программа обучения состоит из следующих курсов: технология менеджмента, мировая экономика и торговля, зарубежное предпринимательство (строительство заводов, организация продаж, трудовые отношения и т.д.).

Финансирование фирм, имеющих конкретные планы осуществления прямых инвестиций за рубежом или создания совместных предприятий, ведется по линии правительственных финансовых институтов для мелкого и среднего бизнеса под льготные проценты. Кроме того, Ассоциации гарантирования кредитов предоставляют гарантии по кредитам, выданным им на эти цели частными банками (о деятельности ассоциаций см. ниже).

В содействии расширению экспортно-импортных операций малых фирм центральную роль играет ДЖЭТРО. Она ведет постоянное изучение ситуации в области мировой экономики и торговли, тенденций в изменении спроса в разных странах мира и предоставляет эту информацию мелким и средним предприятиям, в том числе в форме проведения лекций и семинаров. Кроме того, специалисты ДЖЭТРО оказывают помощь предприятиям, желающим принять участие в между-

народных выставках за рубежом или организовать собственную выставку.

Для облегчения импортных операций специалисты ДЖЭТРО отслеживают появление на мировых рынках перспективных продуктов, организуют их демонстрацию в различных районах Японии, снабжают предприятия всей необходимой информацией (брошюрами, каталогами и т.д.). Кроме того, ДЖЭТРО периодически проводит в Японии специализированные отраслевые выставки с приглашением зарубежных участников, создавая тем самым возможности для встреч и переговоров будущих партнеров. По линии ДЖЭТРО организуются также семинары с участием специалистов или представителей малого бизнеса из разных стран, а японские специалисты командированы для чтения лекций за рубежом⁷³.

Следующее направление государственной политики в отношении мелких и средних предприятий — *поддержка их усилий по повышению технического уровня производства и качества рабочей силы, совершенствованию системы управления* — всегда занимало центральное место в комплексе мер содействия развитию малого бизнеса и отличалось высокой степенью разработанности.

Для повышения технического уровня производства на мелких и средних предприятиях применяются следующие стимулирующие меры.

Во-первых, правительство предоставляет финансовую помощь государственным и частным НИИ и университетам, разрабатывающим технологию для мелких и средних предприятий.

Во-вторых, с 1985 г. под эгидой и при поддержке местных органов власти на уровне префектур начали организовываться масштабные научно-исследовательские проекты с привлечением специалистов из государственных и частных университетов и малых предприятий, в рамках которых разрабатываются технологии, перспективные с точки зрения развития данного региона.

В-третьих, с середины 1980-х годов префектуральные правительства стали ежемесячно проводить «Рынки обмена технологиями», на которых представители малых предприятий обмениваются информацией о последних достижениях в развитии техники и технологии и налаживают деловые отношения.

В-четвертых, для решения конкретных технических проблем по заявкам предприятий префектуральные власти направляют на них специалистов из государственных университетов и НИИ, а в случае необходимости — экспертов частных организаций или предприятий.

В-пятых, с целью повышения уровня подготовки технического персонала предприятий префектуральными властями периодически организуются курсы лекций и семинары, максимально приближенные к их

конкретным запросам. Курсы более высокого уровня организуются по линии Японской корпорации малого бизнеса.

В-шестых, Корпорация финансирования мелких и средних предприятий и Национальная финансовая корпорация предоставляют предприятиям льготные кредиты на цели, связанные с совершенствованием технологии (повышение качества продукции и производительности труда, защита окружающей среды, экономия энергии и т.д.). Под эти же цели вводятся различные схемы льготного налогообложения⁷⁴.

Принимая во внимание быстро развивающийся процесс информатизации японской экономики, с конца 1970-х годов государство начало оказывать помощь мелким и средним предприятиям во внедрении компьютеров в производство и управление. В 1980-е годы во всех префектурах в качестве некоммерческих организаций были созданы региональные информационные центры для мелких и средних предприятий, которые предоставляют последним информацию и консультационные услуги, связанные с внедрением и использованием компьютеров. Расходы по подготовке специалистов для работы в этих центрах берет на себя государство.

Что касается содействия государства повышению качества рабочей силы мелких и средних предприятий, то здесь центр тяжести перенесен на организацию различных форм обучения персонала. Во всех префектурах и 10 крупнейших городах Японии (Токио, Осака, Нагоя, Кобэ, Киото, Саппоро, Иокогама, Кавасаки, Китакуюсю и Фукуока) организуются краткосрочные курсы для повышения квалификации менеджеров мелких и средних предприятий. Кроме того, в пяти институтах Японской корпорации малого бизнеса проводится обучение по различным направлениям (как общим, так и узкоспециализированным) и различной продолжительности (от нескольких дней до года) для предпринимателей, управленцев и специалистов малых предприятий. При этом правительство покрывает часть расходов префектуральных и муниципальных органов власти на эти цели⁷⁵.

Для улучшения материального положения работников мелких и средних предприятий и снижения текучести кадров в малом бизнесе государство применяет следующие две схемы: государственную систему страхования работников малых предприятий (обеспечивающую выплату им выходных пособий) и предоставление займов для обеспечения экономической независимости работников малых предприятий.

В 1959 г. в соответствии со специальным законом была создана Корпорация взаимопомощи в выплате выходных пособий на мелких и средних предприятиях (на правах особого юридического лица — исполнительской корпорации). Владельцы малых предприятий, заключившие соглашение с этой корпорацией, ежемесячно вносят в нее

определенную сумму на выплату выходных пособий своим работникам. При этом выгоды от участия в этой системе для них состоят в том, что эти взносы рассматриваются налоговыми органами как текущие расходы и не включаются в налогооблагаемую базу. При увольнении работники получают выходное пособие непосредственно в корпорации (сами пособия при этом облагаются налогом как доход).

Что касается займов для обеспечения экономической независимости работников малых предприятий, то по этой системе, которая была учреждена в 1975 г., работники, проработавшие на одном и том же предприятии в течение нескольких лет, имеют право получить кредит в Национальной финансовой корпорации для открытия дела в сфере деятельности предприятия, на котором они трудились.

Понятно, что эти меры способствуют не только стабилизации занятости на мелких и средних предприятиях, но и повышению социального статуса их работников.

Особая система создана государством для материальной поддержки самих владельцев малых предприятий. Она начала функционировать с 1965 г. на основании Закона о программе взаимопомощи мелких предприятий и предусматривает выплату владельцам предприятий с числом занятых не более 20 человек (в сфере услуг и торговле — не более 5 человек) своего рода выходного пособия в случае, когда они либо вообще закрывают предприятие, либо закрывают его с целью открыть другое дело. Ежемесячные взносы в эту систему варьируются от 1 тыс. до 70 тыс. иен в зависимости от размеров предполагаемых выплат, величина которых определяется самими владельцами предприятий. Сейчас эта система охватывает более 1 млн. 900 тыс. человек, а сумма накопленных в ней взносов составляет 7 трлн. 800 млрд. иен, что является весьма солидной подстраховкой малого бизнеса⁷⁶.

Наконец, в последнем из названных выше направлений поддержки государством мелких и средних предприятий — *содействию укреплению их финансово-экономического положения* — можно выделить следующие формы: льготное кредитование по линии правительственных финансовых институтов; гарантирование и страхование государством кредитов частных банков; применение различных схем льготного налогообложения; содействие повышению уровня собственного капитала компаний; предотвращение банкротств предприятий.

Очевидно, что первые две формы имеют особое значение, поскольку они не только способствуют укреплению финансового положения мелких и средних предприятий, но и являются инструментом проведения в жизнь различных направлений государственной политики.

Рассмотрим их более подробно.

Как уже отмечалось, льготное кредитование мелких и средних фирм под конкретные цели, определенные государственной политикой (например, освоение новых сфер бизнеса, охрана окружающей среды, экономия энергии и т.д.), осуществляют Корпорация финансирования мелких и средних предприятий и Национальная финансовая корпорация, а также Центральный банк торгово-промышленных кооперативов, действующие на правах особых юридических лиц.

В общей сумме кредитов, предоставляемых малому бизнесу финансовыми институтами страны, доля государственных средств невелика. В начале 1980-х годов она составляла около 10%, а к концу десятилетия вследствие активизации частных банков (в том числе и городских) снизилась до 6–6,5%. Правда, после развала экономики «мыльного пузыря» она вновь начала возрастать и во второй половине 1990-х годов находилась на уровне 8–8,5%, а в начале 2000-х годов — на уровне 9–10%⁷⁷. При этом государственные кредиты направлялись в первую очередь в те отрасли, которые испытывали нехватку средств из-за ухода из них частных банков.

Корпорация финансирования мелких и средних предприятий предоставляет малому бизнесу кредиты как через свои отделения, так и через посредников — городские и местные банки, траст-банки, банки долгосрочного кредитования, кредитные корпорации и ассоциации. Общее их число превышает 800. Кредиты выдаются на цели инвестирования в оборудование и в оборотный капитал с длительным периодом оборота (в первом случае на срок от 10 до 20 лет, во втором — от 5 до 7 лет). Размеры кредитов составляют обычно от 100 до 400 млн. иен, но в отдельных случаях могут достигать и 600 млн. иен.

Национальная финансовая корпорация ссужает относительно небольшие суммы (до 40 млн. иен) физическим и юридическим лицам, желающим открыть дело или расширить его. Эти операции совершаются через 151 отделение корпорации и более 900 посредников. Кредиты для инвестиций в оборудование выдаются на срок до 10 лет, а для инвестиций в оборотный капитал — на срок до 5 лет.

Наконец, Центральный банк торгово-промышленных кооперативов финансирует кооперативы малого бизнеса (а также их членов) и другие виды объединений мелких и средних предприятий. Банк имеет широкую сеть отделений как в самой Японии, так и за рубежом (более 100). Кроме того, небольшие суммы (до 100 млн. иен) можно получить через Кредитные ассоциации, выступающие в роли посредников банка. Размеры кредитов достаточно велики — до 15 млрд. иен при кредитовании кооперативов и до 1,5 млрд. иен при кредитовании их членов. Кредиты для инвестиций в оборотный капитал выдаются на срок до 10 лет, а в основной — на срок до 15 лет⁷⁸.

Следует также упомянуть и о различных схемах кредитования малого бизнеса по линии органов местного самоуправления. Предприятия, подпадающие под эти схемы, в массе своей являются мелкими и мельчайшими, и хотя размеры кредитов здесь невелики (в среднем порядка 8–10 млн. иен), для предприятий этой категории они имеют весьма важное значение, так как из-за слабости залоговой базы для них доступ к кредитам частных банков (в том числе и через Ассоциации гарантирования кредитов, о которых мы будем говорить ниже) сильно ограничен. В рамках же этих схем даже после некоторого ужесточения условий кредитования в связи с крахом экономики «мыльного пузыря» почти в 80% случаев залог не требуется⁷⁹.

Для укрепления финансовых возможностей малого бизнеса в 1980 г. была введена еще одна схема его финансирования. Средства, выделяемые по линии центрального и местных правительств на такие цели, как стабилизация деятельности мелких и средних предприятий, развитие местных экономик, внедрение высоких технологий в районах технополисов, реализация совместных проектов кооперативов или их ассоциаций, стали помещаться на депозиты в частные банки. Последние, добавляя к ним свои собственные ресурсы, предоставляют малому бизнесу целевые льготные кредиты под гарантии Ассоциации гарантирования кредитов. Эта схема позволила существенно расширить объемы кредитования мелких и средних предприятий частными банками в 1980–1990-е годы.

Для облегчения доступа мелких и средних предприятий к финансовым ресурсам частного сектора была также создана система государственных гарантий и страхования кредитов для малого бизнеса.

Во всех префектурах и в ряде крупных городов Японии были созданы Ассоциации гарантирования кредитов, предоставляющие по заявкам мелких и средних фирм гарантии, под которые последние могут получить кредиты в частных банках.

Размеры гарантий различаются в зависимости от целей, под которые берется кредит. Например, размеры гарантий по кредитам на цели предотвращения загрязнения окружающей среды составляют 20 млн. иен (для кооперативов — 40 млн. иен), на цели энергосбережения — соответственно 100 млн. и 200 млн. иен, для зарубежного инвестирования — 200 млн. и 400 млн. иен, для открытия нового дела — 150 млн. и 300 млн. иен, на развитие техники и технологии — 200 млн. и 400 млн. иен. В остальных случаях (например, для привлечения дополнительной рабочей силы, импортных операций, предотвращения банкротства и т.д.) объем гарантий составляет 135 млн. иен для отдельных предприятий и 255 млн. иен для кооперативов.

За пользование услугами Ассоциаций гарантирования кредитов предприятия ежегодно платят им 1% от объема предоставленных гарантий⁸⁰.

Если предприятие погашает кредит в срок, то соглашение между ним, соответствующей ассоциацией и банком прекращает свое действие. В случае же возникновения со стороны предприятия каких-либо проблем ассоциация берет на себя ответственность по платежам и возвращает банку кредит.

В то же время сами ассоциации страхуют выданные гарантии в Корпорации страхования кредитов для мелких и средних предприятий — специально созданной для этих целей правительственной организации. По соглашению между ними и корпорацией, как только наступает страховой случай, т.е. выплата ассоциацией банковского кредита вместо предприятия, она имеет право обратиться в Корпорацию страхования кредитов и получить от 70 до 80% выплаченной суммы. При этом ассоциации вносят в корпорацию определенные суммы в виде ежегодных взносов, а получив от предприятия компенсацию за выплаченный кредит (что предусмотрено требованием предоставления залога на весь объем гарантии), переводят 70–80% этих средств в Корпорацию страхования кредитов⁸¹.

Система государственного гарантирования и страхования кредитов частных банков малым предприятиям, и прежде игравшая важную роль в финансовом обеспечении их развития, в 1990-е годы, когда после развала экономики «мыльного пузыря» многие предприятия попали в крайне тяжелое положение, оказалась просто незаменима. Достаточно сказать, что в первой половине 1990-х годов среднегодовой объем выплат частным банкам по линии Ассоциаций гарантирования кредитов в среднем в пять раз превышал уровень второй половины 1980-х годов. А об абсолютных масштабах этих операций можно судить по следующим цифрам: в первой половине 1990-х годов малому бизнесу ежегодно предоставлялись гарантии на сумму 12–13 трлн. иен, а во второй половине десятилетия — порядка 14–15 трлн. иен⁸².

В самые последние годы система государственного гарантирования кредитов частных банков малому бизнесу была дополнена еще одним важным звеном. В декабре 2001 г. была введена новая схема гарантирования — не под материальный залог (недвижимость, земля и т.д.), а под финансовые активы, которыми располагают мелкие и средние предприятия. Поскольку объем последних, по оценкам специалистов, составляет порядка 95 трлн. иен, введение этой схемы существенно расширяет возможности малых предприятий воспользоваться кредитами частных финансовых институтов⁸³.

Несколько слов следует также сказать о специальной системе гарантий, предоставляемой венчурным предприятиям, т.е. молодым фирмам, действующим в новейших видах производства, бизнес которых отличается повышенным риском. Для облегчения доступа к банковским кредитам тех из них, кто смог удачно преодолеть этап старта и налаживания производства и вступил в период освоения массового выпуска продукции, государство предоставляет гарантии не только по линии Ассоциаций гарантирования кредитов, но и по линии двух специальных фондов — Центра венчурных предприятий и Фонда развития производства.

Центр венчурных предприятий был создан в 1979 г. на правах общественного юридического лица и осуществляет гарантирование обязательств мелких и средних предприятий, ведущих интенсивные научные исследования, обладающих передовой технологией и предлагающих обществу качественно новые виды товаров и услуг. Центр гарантирует до 80% суммы обязательств венчурных фирм (но не более 80 млн. иен на каждый проект) на срок от одного года до восьми лет, а в качестве платы за свои услуги взимает с предприятий ежегодно 1–2% от общей суммы предоставленных гарантий.

Фонд развития производства был создан при Министерстве внешней торговли и промышленности в 1989 г. с целью гарантирования обязательств «предприятий новаторского типа, предлагающих обществу качественно новые виды товаров и услуг и способствующих повышению жизненного уровня населения». Он гарантирует до 70% объема банковских кредитов этим предприятиям и, кроме того, выступает гарантом по их облигациям⁸⁴.

Таким образом, в Японии функционирует весьма тщательно продуманная и достаточно эффективная система финансовой поддержки государством развития мелких и средних предприятий, которая не только дополняет ресурсы частных банков, но и способствует их использованию в интересах реализации тех или иных направлений государственной политики.

Перейдем теперь к рассмотрению других инструментов, с помощью которых государство содействует укреплению финансово-экономического положения мелких и средних предприятий.

В этой связи прежде всего следует упомянуть о различных схемах, которые применяются для облегчения налогового бремени мелких и средних фирм — как корпорированных, так и некорпорированных.

Для некорпорированных малых предприятий введено льготное налогообложение доходов их владельцев. Во-первых, закон приравнивает последних к лицам наемного труда, и их доходы облагаются как доходы наемных работников. Во-вторых, из их годового дохода вычи-

таются не облагаемые налогом 600 тыс. иен на супруга (супругу) и 450 тыс. иен на каждого работающего члена семьи. В-третьих, при взимании предпринимательского налога из облагаемой суммы вычитаются дополнительно 2,4 млн. иен.

В отношении мелких и средних предприятий, организованных в форме корпораций, применяются следующие схемы льготного налогообложения. Во-первых, для них установлена пониженная ставка налога на корпоративные доходы (при годовом доходе менее 8 млн. иен — 30%). Во-вторых, к ним применяются пониженные ставки предпринимательского налога (при годовом доходе до 3,5 млн. иен — 6%, от 3,5 млн. иен до 7 млн. иен — 9%, свыше 7 млн. иен — 12%). В-третьих, корпорациям с капиталом менее 100 млн. иен разрешено переводить в резервные (т.е. не облагаемые налогом) фонды дополнительно 16% сверх суммы, предусмотренной Законом о налогообложении корпораций. Кроме того, им разрешено создание таких видов резервных фондов, как резервы на цели структурной перестройки, для обеспечения выполнения субподрядных работ, развития совместной деятельности. В-четвертых, в отношении оборудования, необходимого для модернизации производства и структурной перестройки, им разрешено применять специальные схемы амортизации⁸⁵.

Очевидно, что все эти меры позволяют мелким и средним предприятиям увеличить размеры чистой прибыли и направить дополнительные средства на развитие производства.

Укреплению финансового положения малых предприятий способствуют и меры, призванные повысить уровень их собственного капитала. Еще в 1963 г. на основании Закона о компаниях для инвестиций в малый бизнес были созданы три компании (в Токио, Осака и Нагоя), цель которых помочь предприятиям «дорости» до уровня, когда они смогут добывать деньги через рынок ценных бумаг. Объектом деятельности этих компаний являются корпорации с капиталом до 100 млн. иен, а основными формами их поддержки — приобретение их акций, конвертируемых и гарантированных облигаций, а также оказание им различных консультационных услуг. (В 1986 г. все три компании были приватизированы.)

Как отмечалось во второй главе, на большей части мелких и средних предприятий выпуск акций носит нерыночный характер, и они распределяются обычно среди работников предприятий, а также родственников и друзей хозяина. Однако среди *тюкэн кигэ* (предприятий, относящихся к высшему слою малого бизнеса), а также добившихся успеха венчурных фирм есть немало таких, которые напрямую заинтересованы в выходе на рынок ценных бумаг. Для того чтобы облегчить им этот шаг, в Японии был создан рынок *тэнтю сидзэ* (букв.

«рынок лавок»), представляющий собой внебиржевой рынок ценных бумаг со значительно более либеральными, чем на бирже, условиями листинга. В течение 1980–1990-х годов условия листинга на *тэнто сидзё* неоднократно смягчались, что сделало его более доступным для компаний, решивших приступить к публичной продаже акций.

Кроме того, в конце 1991 г. был введен индекс акций *тэнто сидзё* — JASDAQ, а также организована система автоматической купли-продажи акций, что облегчило работу инвесторов на этом рынке и способствовало его дальнейшему расширению⁸⁶.

Все перечисленные выше меры направлены на упрочение финансово-экономического положения мелких и средних предприятий. Однако государство приходит им на помощь и тогда, когда они оказываются на грани банкротства.

В 1978 г. под эгидой Японской корпорации малого бизнеса была создана система взаимопомощи в предотвращении банкротств. Ее финансовую основу составляет фонд помощи предприятиям, оказавшимся неплатежеспособными из-за банкротства партнеров. Он формируется из ежемесячных взносов мелких и средних фирм. Размеры взносов колеблются от 5 тыс. до 80 тыс. иен (при этом накопленная сумма не может превышать 3,2 млн. иен). Займы выдаются терпящим бедствие предприятиям (при условии, что они состоят в системе не менее шести месяцев) на срок до 5 лет, без гарантий и залога. Размеры займов определяются как меньшая из двух величин: объем ущерба или десятикратная сумма уплаченных взносов (но не более 32 млн. иен). Займы погашаются равными частями, ежемесячно, в течение 5 лет. Выплата процентов как таковых не предусмотрена, но из общего объема сделанных взносов вычитается сумма, равная 10% займа.

Кроме того, с 1985 г. в рамках этой же системы предприятиям, попавшим в затруднительное положение, начали выдаваться так называемые временные бизнес-займы в пределах суммы понесенных убытков (но не более 3,2 млн. иен).

Сейчас членами этой системы являются около 380 тыс. мелких и средних предприятий. С момента ее создания, т.е. с 1978 г., в нее обратились более 220 тыс. предприятий, а общая сумма выданной им помощи составила около 1 трлн. 400 млрд. иен⁸⁷.

В 1980 г. была также создана система льготного государственного финансирования и гарантирования кредитов для предотвращения банкротств мелких и средних предприятий. Размеры кредитов, выдаваемых на эти цели по линии Корпорации финансирования мелких и средних предприятий, составляют 50 млн. иен, а по линии Национальной финансовой корпорации — 10 млн. иен (период погашения — 5 лет с отсрочкой выплаты процентов на 1 год).

Кроме того, в лице Ассоциаций гарантирования кредитов государство гарантирует кредиты частных финансовых институтов тем предприятиям, которые попали в затруднительное положение из-за банкротства партнеров или вследствие депрессивного состояния отрасли, к которой относится их бизнес (максимальные размеры гарантий составляют 120 млн. иен)⁸⁸.

Наряду с финансовой помощью предприятиям оказываются разнообразные консультационные услуги. При Торгово-промышленной палате и ее префектуральных отделениях по всей стране созданы специальные консультационные службы по предотвращению банкротств (всего более 200 офисов). Специалисты этих служб — юристы, адвокаты, бухгалтеры, экономисты, консультанты по малому бизнесу — определяют финансовое положение предприятий и возможности восстановления бизнеса, консультируют их по вопросам оплаты срочных счетов, поддерживают их обращение в систему взаимопомощи, ходатайствуют перед их партнерами и банками об отсрочке платежей и т.д.

Итак, выше были изложены основные направления и меры государственной политики в отношении мелких и средних предприятий в том виде, в каком они существовали в период 1980–1990-х годов.

Однако глубокая и затяжная депрессия, задевшая не только крупные, но и множество мелких и средних фирм, и общее тяжелое положение экономики вынудили правительство заняться переработкой Закона о мелких и средних предприятиях от 1963 г. с тем, чтобы приблизить его к реалиям последних лет и сделать государственную политику в этой области более эффективной.

В результате большой работы (к которой были привлечены ведущие японские ученые и специалисты по проблемам малого бизнеса, а также предприниматели и представители профсоюзов) был разработан проект поправок к Закону о мелких и средних предприятиях, который был одобрен и принят парламентом в декабре 1999 г.

Главные из внесенных в закон изменений состоят в следующем: во-первых, были скорректированы критерии отнесения предприятий к категории мелких и средних; во-вторых, были переформулированы базовые направления политики государства в отношении мелких и средних предприятий; в-третьих, был создан новый государственный орган, ответственный за разработку политики в отношении мелких и средних предприятий.

Что касается критериев отнесения предприятий к категории мелких и средних, то в отношении численности занятых каких-либо изменений не произошло — в обрабатывающей промышленности и ряде других отраслей по-прежнему к мелким относятся предприятия с числом занятых до 20 человек (в торговле и сфере услуг — до 5 человек),

а к средним — с числом занятых от 20 до 300 человек (в оптовой торговле — до 100 человек, в розничной торговле и сфере услуг — до 50 человек). В то же время с учетом значительного роста технического уровня производства был существенно поднят верхний предел в отношении размеров капитала (или общей суммы инвестиций) малых предприятий — со 100 млн. до 300 млн. иен.

Основные направления государственной политики в отношении мелких и средних предприятий формулируются теперь следующим образом:

— содействие повышению творческой активности и инновационной деятельности мелких и средних предприятий, поощрение создания новых фирм;

— содействие укреплению позиций мелких и средних предприятий путем облегчения для них доступа к предпринимательским ресурсам и создания условий для честной конкуренции;

— содействие адаптации мелких и средних предприятий к экономическим и социальным изменениям путем обеспечения экономической стабильности и облегчения их переключения на новые сферы деятельности;

— облегчение доступа мелких и средних предприятий к финансовым ресурсам, содействие росту их собственного капитала.

Новым органом, ответственным за разработку государственной политики в отношении мелких и средних предприятий, стал Совет по политике в отношении мелких и средних предприятий, созданный при Министерстве экономики, торговли и промышленности (бывшем МВТП). Он состоит из 30 экспертов, имеющих опыт научной или практической работы в этой области и назначенных лично министром. Совет наделен весьма широкими полномочиями: он имеет право потребовать любые документы по интересующему его вопросу из любого государственного ведомства, потребовать личных разъяснений по той или иной проблеме от руководителей любого ранга, привлекать к сотрудничеству аппарат различных государственных учреждений и т.д.⁸⁹

Что же касается инструментария осуществления политики, то он остался, по существу, без изменений — это различные схемы льготного финансирования, гарантирование и страхование частных кредитов мелким и средним предприятиям, льготное налогообложение, различные формы обучения персонала, консультирование, обеспечение разного рода информацией и т.д.

Таким образом, основной смысл внесенных в закон изменений можно свести к следующему. Во-первых, путем поднятия верхнего предела в отношении размеров капитала (или суммарного объема ин-

вестиций) он существенно расширил круг предприятий, которые могут обратиться за теми или иными видами государственной поддержки. Во-вторых, сама эта поддержка в еще большей степени будет концентрироваться на тех направлениях, которые действительно имеют решающее значение как с точки зрения развития самих мелких и средних предприятий, так и японской экономики в целом.

В том же, 1999 г. был принят еще один важный закон — Закон об облегчении процесса создания новых предприятий. Как отмечалось в первом разделе второй главы, в 1990-е годы процесс создания новых предприятий в Японии сильно замедлился, а с начала 2000-х годов коэффициент закрытия бизнеса даже стал превышать коэффициент открытия бизнеса. Ввиду этого правительство сочло необходимым ввести в действие ряд специальных мер, направленных на оживление предпринимательства в стране. Их законодательной основой и стал упомянутый закон.

В преамбуле закона прямо говорится о том, что создание новых предприятий рассматривается правительством как задача первоочередной важности, от решения которой зависят возможности вывода японской экономики из состояния стагнации.

Предусмотренные законом меры охватывают следующие направления: поддержка физических и юридических лиц, желающих открыть новое дело; оказание помощи новым предприятиям, использующим передовую технологию; создание условий для более полного использования местных ресурсов.

Что касается поддержки желающих начать новое дело, то важно подчеркнуть, что закон гарантирует государственную помощь всем видам и формам новых предприятий — независимо от того, кто именно инициирует их создание и к какой области деятельности они относятся. При этом им оказываются следующие виды поддержки.

1. Предоставление льготных кредитов по линии Корпорации финансирования мелких и средних предприятий (размеры кредитов — от 1 до 5 млн. иен, объекты кредитования — около 1000 новых предприятий).

2. Создание специальной схемы гарантирования кредитов для начинающих предприятий. При этом важно, что государство берет на себя гарантии по кредитам частных банков на самом сложном этапе — этапе старта предприятий (размеры гарантий — до 10 млн. иен, в отличие от обычных схем залогового обеспечения не требуется).

3. Введение специальной системы опционов. С целью содействия новым предприятиям в решении кадровых проблем закон предусматривает повышение в два раза (с 10 до 20%) доли акций, которые они могут распределять среди своих работников.

4. Оказание помощи по линии Фонда перестройки производственной структуры. На этот фонд (созданный при Министерстве экономики, торговли и промышленности) закон возлагает обязанности по гарантированию кредитов частных банков новым предприятиям (в размере до 1,5 млрд. иен), а также по предоставлению им финансовой помощи на этапе старта.

Второе направление — поддержка новых предприятий, использующих передовую технологию, — предусматривает оказание им следующих видов помощи.

1. Приоритетное финансирование государством НИОКР в области создания новой техники и технологии для малого бизнеса.

2. Введение специальной системы гарантирования частных кредитов для предприятий, намеренных внедрить в производство результаты этих НИОКР (размеры гарантий — до 300 млн. иен, залогового обеспечения не требуется).

Наконец, последнее направление поддержки — создание условий для более полного использования местных ресурсов — включает следующие меры.

1. Предоставление финансовой помощи по линии Японской корпорации развития регионов лицам, создающим «инкубаторы» для поддержки местных предприятий новаторского типа.

2. Оказание финансовой, технической и консультационной помощи новым предприятиям (начиная со стадии разработки продукции) по линии Фонда технополисов, Корпорации содействия развитию малого бизнеса и местных органов власти.

3. Оказание помощи новым предприятиям в подготовке персонала для работы в сфере информационных технологий⁹⁰.

Особо следует подчеркнуть, что перечисленные в законе направления и виды поддержки новых предприятий — это не просто «декларация о намерениях». Для каждого из них предусмотрены определенное финансовое обеспечение и соответствующий механизм реализации.

Итак, из изложенного выше становится ясно, насколько тщательно разработана система мер государственной поддержки мелких и средних предприятий в Японии. На наш взгляд, ее главное достоинство состоит в том, что она действует как единый хорошо отлаженный механизм. Цели, направления и методы государственной политики в этой области, так же как и уровни и границы компетенции ведомств и организаций, ответственных за ее осуществление, четко определены и закреплены в соответствующих законах. А доступность информации о мерах и критериях государственной поддержки расширяет возможности предприятий воспользоваться этой помощью, что, в свою очередь, значительно повышает результативность самой государственной политики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В развитии японской промышленности во второй половине XX — начале XXI в. можно выделить четыре этапа, резко различающихся между собой как по количественным, так и по качественным характеристикам.

Завершив к середине 1950-х годов восстановление разрушенного в ходе Второй мировой войны хозяйства, Япония вступила в период высоких темпов роста, результатом которого стало ее превращение во вторую промышленную державу мира.

Промышленное развитие Японии в этот период сопровождалось непрерывным нарастанием масштабов вовлечения в производство всех видов ресурсов (сырья, энергии, капитала, рабочей силы, земли, воды и т.д.) и с точки зрения механизма воспроизводства представляло собой ярко выраженный экстенсивный тип роста.

Уже к концу 1960-х годов в весьма резкой форме выявились внутренние ограничители подобного типа роста, а в начале 1970-х годов к ним добавились и внешние — энергетический кризис 1973–1974 гг. Наложившись друг на друга, они спровоцировали развертывание самого глубокого и продолжительного со времени окончания войны экономического кризиса, в эпицентре которого находилась именно обрабатывающая промышленность.

Кризис 1974–1975 гг. не только стал формой разрешения накопившихся за почти двадцатилетний период диспропорций, но и подвел черту под экстенсивным типом развития и способствовал переходу к новому типу роста.

Его основные отличия состоят, во-первых, в резком усилении процессов интенсификации использования производственных ресурсов, во-вторых, в превращении научно-технического прогресса (НТП) в ведущий фактор экономического развития и, в-третьих, в изменении самого характера экономического роста.

Как было показано в работе, в области *интенсификации использования ресурсов* японская промышленность добилась впечатляющих результатов. Самые большие усилия были приложены и самые большие успехи достигнуты в области интенсификации использования сырьевых и энергетических ресурсов. При этом следует подчеркнуть,

На следующем этапе развития японской промышленности, в который она вступила в начале 1990-х годов после краха экономики «мыльного пузыря», формирование новой модели роста продолжилось, закономерности, выявившиеся на предыдущем этапе, получили свое дальнейшее развитие. Вместе с тем кризис начала 1990-х годов и последовавшая за ним глубокая и затяжная депрессия, существенно изменив условия развития японской промышленности, привнесли в протекание этого процесса целый ряд новых моментов.

Прежде всего следует отметить, что тяжелые условия 1990-х годов вынудили японские компании пойти на увольнения постоянных работников, и в результате в процесс интенсификации использования ресурсов был включен такой практически не работавший раньше резерв, как замена живого труда овеществленным. Кроме того, для повышения общей эффективности производства и снижения издержек на этом этапе японские компании гораздо активнее, чем прежде, стали использовать фактор налаживания производства за рубежом. Наиболее ярко это проявилось в многочисленных случаях организации в странах с дешевой рабочей силой выпуска деталей и компонентов для сборочных предприятий японских компаний, расположенных не только за рубежом, но и в самой Японии.

Одновременно зарубежное предпринимательство стало и одним из факторов, способствующих дальнейшему возрастанию роли НТП в развитии японской промышленности. С одной стороны, передавая в азиатские страны «нижние этажи» своей производственной структуры, японские компании сосредоточивают усилия на развитии на собственной территории наукоемких, высокотехнологичных отраслей и производств, а с другой — через различные формы кооперации с компаниями развитых стран (главным образом в отраслях высоких технологий) они получают доступ к последним достижениям своих партнеров.

Одной из главных особенностей последнего этапа стал процесс деиндустриализации, т.е. не только относительное, но и абсолютное сокращение численности занятых в промышленности, объемов промышленного производства и производственных мощностей. Будучи весьма болезненным процессом с точки зрения своих социально-экономических последствий, деиндустриализация в то же время является показателем высокой степени зрелости японской экономики. Она свидетельствует о том, насколько продвинулась страна в направлении формирования постиндустриальной системы производительных сил, как далеко зашли процессы сервисизации и софтизации ее экономики. Одновременно она является показателем того, как глубоко втянулась Япония в процессы интернационализации и глобализации, одним из направле-

ний которых является вынос промышленного производства из высокоразвитых стран в менее развитые.

Пока, однако, еще трудно судить о том, принял ли процесс деиндустриализации японской экономики необратимый характер. В частности, как было показано в заключительном разделе первой главы, в эпицентре начавшегося с 2003 г. оживления японской экономики стоит именно обрабатывающая промышленность. При этом значительная часть импульсов, стимулирующих рост производства, поступает из-за рубежа, прежде всего из Китая, на который приходится все возрастающая часть японского экспорта конечной продукции и поставок различных деталей и компонентов для сотен созданных здесь японскими фирмами предприятий. Прогнозируемый на ближайшее десятилетие стабильный рост китайской экономики вполне способен придать ускорение и развитию японской промышленности, а следовательно, и внести определенные коррективы в ход процесса деиндустриализации.

Обычно промышленная мощь Японии ассоциируется с названиями нескольких десятков крупнейших компаний, чья продукция хорошо известна во всем мире. Безусловно, вклад крупных и крупнейших компаний в успехи японской промышленности неоспорим. Однако даже сейчас, когда она достигла чрезвычайно высокого уровня развития, крупные и крупнейшие предприятия производят около половины ВВП промышленности, а другая половина приходится на долю мелких и средних фирм. Более того, как было показано в соответствующем разделе работы, в 1990-е — начале 2000-х годов доля крупных и крупнейших предприятий в промышленном производстве даже несколько снизилась по сравнению с 1970–1980-ми годами (что связано в том числе и с быстрым нарастанием масштабов зарубежного предпринимательства крупных японских компаний).

В целом же на протяжении всего периода второй половины XX — начала XXI в. предпринимательская структура японской промышленности отличалась высокой устойчивостью, подвижки в соотношении между группами предприятий разных размеров были весьма незначительны.

Другой важной особенностью развития предпринимательской структуры японской промышленности в рассматриваемый период стало обретение ею нового качества — превращение из двойственной в многослойную, отличающуюся крайней пестротой и разнообразием типов и слоев входящих в нее предприятий. Прежнее определение предпринимательской структуры японской промышленности как двойственной, которое, с одной стороны, разделяло предпринимательство на малый и крупный бизнес с точки зрения масштабов производства, а с другой — подчеркивало огромную дистанцию между ними по всем

основным экономическим показателям, утратило право на существование не только потому, что значительно возросло многообразие типов промышленных предприятий, но и потому, что резко повысились технический уровень и другие характеристики малых предприятий.

Хотя, как было показано в работе, с точки зрения хода процесса воспроизводства развитие японской промышленности после окончания Второй мировой войны отличалось значительным своеобразием, очевидно, что в целом оно протекало в русле общих закономерностей, характерных для развитых стран. Иначе обстоит дело с той экономической системой, которая сформировалась в стране в первые послевоенные десятилетия и, по существу, продолжает функционировать и сейчас.

Напомним, что ее основными чертами являются высокая степень регламентации хозяйственной жизни со стороны государства, широкое использование неформальных методов регулирования, тесные отношения между бизнесом и бюрократией, практика группирования предприятий, существование «закрытого» рынка труда, связанного с системой «пожизненного найма», особенности деловой практики компаний и банков и т.д.

Критика в адрес экономической системы Японии впервые зазвучала в начале 1980-х годов и в последующие годы все более и более усиливалась (параллельно нарастанию экономической мощи страны и положительного сальдо ее торгового баланса), достигнув пика в начале 1990-х годов. Западные государства стали напрямую обвинять Японию в том, что ее экономическая система — «это не незначительное отклонение от базовой философии капитализма и рыночной экономики, а нечто, основанное на совершенно других ценностях и философии» (Japanese Firms, Finance and Markets. Sydney, 1996, p. 213).

Иными словами, речь шла о том, что в Японии сформировалась экономическая система, которая лишь с большой долей условности может быть названа рыночной, поскольку из-за наличия в ней целого ряда специфических элементов (упомянутых выше) действие рыночного механизма здесь постоянно нарушается и искажается. При этом прежде всего имелись в виду такие ее черты, как чрезвычайно высокая степень участия государства в экономических процессах и специфические формы организации бизнеса в виде практики группирования. Поскольку оба эти элемента наиболее ярко проявлялись в промышленности, с ними напрямую связывались и выдающиеся успехи Японии в промышленном развитии.

Как отмечалось в соответствующем разделе работы, на формирование японской модели государственного регулирования заметное влияние оказали особенности развития капитализма в Японии и специфиче-

ческие социокультурные характеристики японской нации. С ними в значительной степени связано то особое положение, которое занимает бюрократия в японском обществе, и те широкие полномочия, которыми оно ее наделяет. Именно опора на особый статус и позволила японской бюрократии, с одной стороны, осуществлять масштабную регламентацию хозяйственной жизни, а с другой — интенсивно использовать неформальные методы воздействия на частный бизнес.

Признавая, что японская система государственного регулирования представляет собой некое отклонение от «стандартных» моделей западных стран, нельзя в то же время не отметить ее весьма высокую эффективность. На наш взгляд, убедительной иллюстрацией этого факта могут служить два направления государственной политики применительно к промышленности — промышленная политика и политика поддержки мелких и средних предприятий. Не повторяя основных положений и оценок, содержащихся в соответствующих разделах работы, отметим лишь следующее.

Промышленная политика представляет собой уникальный для капиталистических стран опыт «структурирования» экономического роста в соответствии с целями социально-экономического развития общества. Хотя на этом пути было немало промахов и неудач, в целом благодаря промышленной политике экономическое развитие Японии носило более целенаправленный и устойчивый характер, чем в других развитых странах.

В отношении политики поддержки мелких и средних предприятий следует подчеркнуть, что благодаря своему комплексному характеру и тщательности разработки она не только способствует формированию макросреды, благоприятствующей функционированию малого бизнеса, но и позволяет поддерживать социально-политическую стабильность японского общества.

Что касается еще одного объекта критики японской экономической системы — практики группирования предприятий, то здесь можно отметить следующее.

Хотя принципы организации и функционирования горизонтальных объединений *кигё сюдан* и вертикальных объединений *кигё гурупу* (*кэйрэцу*) существенно различаются между собой, и те и другие представляют собой промежуточную между рынком и фирмой структуру. Существование подобных структур, несомненно, является серьезным отклонением от принципов свободной конкуренции и открытого рынка, в соответствии с которыми все сделки между предприятиями должны быть подобны аукционным, когда число продавцов и покупателей не ограничено, цены устанавливаются в точке пересечения спроса и предложения, а партнеры определяются после установления цен.

Можно отметить, что, как и в случае с системой государственного регулирования, широкое распространение практики группирования в японской промышленности связано с влиянием все тех же социокультурных ориентиров японской нации, прежде всего таких, как группизм, стремление к гармонии и предпочтение долговременных стабильных отношений. В то же время очевидно, что группирование предприятий не получило бы столь широкого распространения, если бы не несло в себе чисто рациональных элементов, о которых подробно говорилось в соответствующих разделах работы.

Как известно, сложившаяся в ходе послевоенного развития экономическая система обеспечила Японии выход на самые передовые рубежи в мировом научно-техническом прогрессе и превращение ее во вторую по финансово-экономической мощи державу мира. Однако уже на рубеже 1980–1990-х годов стало ясно, что эта система не может более существовать в неизменном виде. И дело было не только и не столько в критике со стороны западных стран, сколько в том, что сами объективные обстоятельства требовали проведения ее серьезного реформирования.

Среди этих обстоятельств главными стали глубокая и затяжная депрессия, в которую оказалась ввергнута японская экономика с начала 1990-х годов, и набирающие все большую силу процессы интернационализации и глобализации, сама логика развития которых диктует необходимость снятия всех формальных и неформальных барьеров на пути движения мировых потоков товаров, капиталов, технологии и рабочей силы и определенной нивелировки национальных экономических систем.

Сейчас уже с полным основанием можно говорить о том, что перестройка экономической системы Японии началась, причем этот процесс охватывает все «этажи» экономической организации.

Что касается трансформации государственного регулирования, то первым шагом в этом направлении стало принятие в 1994 г. Закона об административной процедуре, повлекшего за собой важные изменения в практике административного руководства. Вслед за этим, в конце 1997 г., был принят пакет структурных реформ, призванных существенно преобразовать эту сферу как с точки зрения структуры государственного аппарата, так и в плане изменения подходов к объектам и методам государственного регулирования.

Если реформа системы государственного регулирования осуществляется «сверху», то перестроечные процессы на других «этажах» экономической структуры происходят «снизу», под давлением объективных обстоятельств. В частности, как показано в работе, и в *кигё сюдан*, и в *кигё гурупу (кэйрэйцу)* в 1990-е годы начались процессы «размыва-

ния» границ групп и определенного ослабления центростремительных сил, поддерживающих их единство и целостность. Необходимость выживания в значительно осложнившихся условиях развития заставляет членов групп «перешагивать» их границы и устанавливать партнерские отношения со вчерашними конкурентами из других групп или независимыми компаниями, меняются внутренняя структура групп, принципы взаимоотношений между входящими в них предприятиями и т.д.

Иными словами, разворот Японии в сторону создания более рыночной экономической системы начался. На данном этапе перестройка экономической системы страны идет главным образом в направлении приближения к англосаксонской или американской модели. Причины этого совершенно очевидны — это и масштабы экономической и научно-технической мощи США, и их лидерство в процессе глобализации, и, наконец, весьма успешное экономическое развитие страны в последние 10–15 лет. Однако в Японии все чаще высказываются сомнения относительно того, должен ли англосаксонский вариант служить моделью на пути страны к созданию более открытой, более рыночной экономики. Некоторые японские ученые, указывая на многочисленные недостатки американской экономической системы (колоссальный разрыв в доходах между различными слоями общества, высокий уровень безработицы, наличие многие острых социальных проблем и т.д.), задаются вопросом, готово ли японское общество платить столь высокую цену за приближение к американским стандартам организации экономической жизни и не полезнее ли для Японии внимательнее присмотреться к опыту западноевропейских стран? Ведь уступая США в экономической эффективности, они гораздо успешнее решают социальные проблемы.

Не вдаваясь в анализ этой сложной проблемы, требующей специального исследования, отметим лишь следующее. Вряд ли в обозримом будущем в Японии будет создана экономическая система, в полной мере соответствующая западным представлениям о принципах функционирования рыночного хозяйства. Даже тогда, когда в результате разного рода реформ и изменений будет создана другая среда — более жесткая, более рыночная и конкурентная, на поведение банков, компаний и других участников рынка будут продолжать оказывать влияние стереотипы мышления и нормы социального поведения, сформировавшиеся в предшествующие десятилетия и основанные на глубоко укоренившихся в национальном сознании социокультурных ценностях. И это, несомненно, будет придавать существенное своеобразие как функционированию рыночного механизма, так и экономической системе страны в целом.

Примечания

Глава первая

¹ В результате бомбардировок Япония потеряла более четверти мощностей станкостроения, автомобилестроения, паровозо- и вагоностроения и цветной металлургии. Во многих отраслях, в том числе в легкой промышленности, оборудование было сильно изношено из-за сверхнормативной загрузки в военное время. Кроме того, требовалась ширококомасштабная конверсия многих производств, во время войны переориентированных на военные нужды (подробно см.: *Власов В.А.* Обрабатывающая промышленность современной Японии, гл. 1).

² *Такэути Хироси.* Нихон-но сангё: бидзён то тэмбо, с. 60–63; Кэйдзай токэй нэмпо. 1980. с. 302.

³ Кэйдзай ёран. 1968, с. 174–176; 1972, с. 144–146; 1976, с. 150–152.

⁴ *Такэути Хироси.* Нихон-но сангё: бидзён то тэмбо, с. 303.

⁵ Рассчитано по: Кэйдзай ёран. 1971, с. 196–197; 1980, с. 206–207.

⁶ *Tamagaki Y.* Einige Merkmale des Mechanismus des wirtschaftlichen wachstums des japanischen Kapitalismus. Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte. B., 1974, Teil 3, S. 76.

⁷ *Добровинский Б.Н.* Япония: проблемы эффективности экономики, с. 116; Япония: смена модели экономического роста, с. 53.

⁸ Дзэнъэй. 1974, № 1, с. 115.

⁹ Капиталистические и развивающиеся страны, с. 36–40.

¹⁰ Кэйдзай хёрон. 1975, т. 24, № 12, с. 63.

¹¹ Там же, с. 60.

¹² Цусан дзянару. 1978, № 2, с. 178.

¹³ Кэйдзай хёрон. 1975, т. 24, № 12, с. 60.

¹⁴ Кэйдзай ёран. 1971, с. 250; 1980, с. 260.

¹⁵ Рассчитано по: Кэйдзай ёран. 1971, с. 258; 1980, с. 268.

¹⁶ Рассчитано по: Кокумин сётоку токэй нэмпо. 1975, с. 442–445.

¹⁷ Кэйдзай хёрон. 1975, т. 24, № 12, с. 35–36.

¹⁸ Кэйдзай хакусё. 1972, с. 111.

¹⁹ Хитоцубаси ронсо. 1976, т. 76. № 2, с. 69.

²⁰ Подробно эти вопросы будут рассмотрены в главе третьей в разделе «Промышленная политика».

²¹ *Динкевич А.И.* Очерки экономики современной Японии, с. 363–364.

²² Кэйдзай ёран. 1980, с. 162.

²³ Кэйдзай ёран. 1980, с. 36–37; Япония: смена модели экономического роста, с. 12.

²⁴ Кэйдзай. 1978, № 166, с. 40–41.

²⁵ Если коэффициент вариации меньше 10%, он считается небольшим, если составляет 10–25% — умеренным, если же превышает 25% — высоким (см.: *Рябушкин Т.В.* Экономическая статистика, с. 71–72).

- ²⁶ Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо. 1981, с. 314–318.
- ²⁷ Journal of Japanese Studies. 1979, № 2, р. 302.
- ²⁸ Journal of Japanese Trade and Industry. 1982, № 1, р. 11; Кагаку гёкай. 1982, с. 124.
- ²⁹ Uriu R. Troubled Industries, р. 231; Кэйдзай хакусё. 1987, с. 215–216.
- ³⁰ Journal of Japanese Trade and Industry. 1989, № 1, р. 22.
- ³¹ Япония. Проблемы научно-технического прогресса, с. 60.
- ³² Japan Almanac. 1985, р. 148–150; 1998, р. 154, 155, 157, 164.
- ³³ Japan Almanac. 1985, р. 148–150; 2002, р. 154, 159.
- ³⁴ Рассчитано по: Кэйдзай токэй нэмпо. 1982, с. 265; 1988, с. 277, 285, 289.
- ³⁵ Сигэн энэруги нэикан. 1983, с. 622.
- ³⁶ Journal of Japanese Studies. 1979, vol. 5, № 2, р. 308–311.
- ³⁷ Journal of Japanese Trade and Industry. 1982, № 3, р. 15.
- ³⁸ Япония: смена модели экономического роста, с. 68.
- ³⁹ Рассчитано по: Нихон-но токэй. 2002, с. 45.
- ⁴⁰ Рассчитано по: Нихон-но токэй. 2002, с. 46.
- ⁴¹ Нихон токэй гэппо. 1988, № 330, с. 27.
- ⁴² Дзайсэй кинью токэй гэппо. 1985, № 10, с. 40; 1990, № 10, с. 40.
- ⁴³ Рассчитано по: Кэйдзай ёран. 1980, с. 162; Japan Almanac. 1994, р. 84.
- ⁴⁴ Рассчитано по: Дзайсэй кинью токэй гэппо. 1981, № 11, с. 15; 1985, № 10, с. 15.
- ⁴⁵ Кэйдзай хакусё. 1986, с. 139; Japan Almanac. 1994, р. 84.
- ⁴⁶ Japan Almanac. 1994, р. 84.
- ⁴⁷ Экономисуго. 05.04.1988, с. 21.
- ⁴⁸ Fuji Bank Bulletin. 1988, September–October, р. 4.
- ⁴⁹ Рассчитано по: Кагаку гидзюцу ёран. 1979, с. 45; 1994, с. 45.
- ⁵⁰ Рассчитано по: Japan Almanac. 1995, р. 253; 1998, р. 255.
- ⁵¹ Japan Almanac. 1998, р. 254.
- ⁵² Кагаку гидзюцу хакусё. 1988, с. 70.
- ⁵³ Синки дзигё кайхацу-но дзиттай то кадай, с. 5.
- ⁵⁴ Кэйдзай хакусё. 1986, с. 528.
- ⁵⁵ Tradepia International. 1981, Winter, р. 26–27; Japan Steel Bulletin. 1982, vol. 6, № 4, р. 3.
- ⁵⁶ Родо сэйсансэй-но кокусай хикаку-ни кансуру тёса кэнкю, с. 159.
- ⁵⁷ Сангё нэмпо, с. 5.
- ⁵⁸ Japan Economic Almanac. 1985, р. 91; Japan Almanac. 1998, р. 156.
- ⁵⁹ Сякай кагаку кэнкю. 1980, т. 32, № 2.
- ⁶⁰ Япония: смена модели экономического роста, с. 26–27.
- ⁶¹ Там же, с. 28.
- ⁶² См.: Ночевкина Л.П. Факторы интенсификации производства и структура экономики капиталистических стран.
- ⁶³ White Paper on Science and Technology. 1998, р. 17.
- ⁶⁴ Ночевкина Л.П. Факторы интенсификации производства, с. 183.
- ⁶⁵ Кики-но нака-но Нихон кигё, с. 9.
- ⁶⁶ Woronoff J. The Japanese Economic Crisis, р. 243.
- ⁶⁷ Нихон-но токэй. 2002, с. 41.
- ⁶⁸ Long-Term Credit Bank Economic Analysis, р. 5.

- ⁶⁹ Подробно см.: Брагинский С.В., Нисида К. Финансовые рынки и экономическое развитие. — Япония: полвека обновления; Japanese Firms, Finance and Markets.
- ⁷⁰ Кики-но нака-но Нихон кигё, с. 185.
- ⁷¹ Миядзава Ёсикадзу. Фукуго фукё, с. 197.
- ⁷² Дайити кангё гинко тёса хико. 1990, № 1, с. 10.
- ⁷³ Кики-но нака-но Нихон кигё, с. 186.
- ⁷⁴ Подробно см.: Лебедева И.П. Японские корпорации: стратегия развития, гл. 2.
- ⁷⁵ Там же, с. 99.
- ⁷⁶ Миядзаки Ёсикадзу. Фукуго фукё, с. 212–213. 1982 год принят за начальную точку формирования «мыльного пузыря», поскольку после 1982 г. доля материальных активов в национальном богатстве начала падать.
- ⁷⁷ Кики-но нака-но Нихон кигё, с. 189; Миядзаки Ёсикадзу. Фукуго фукё, с. 242.
- ⁷⁸ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1997, № 12, с. 1–17 (Приложение).
- ⁷⁹ Япония 90-х: кризис системы или временные сбои?, с. 33.
- ⁸⁰ Woronoff J. The Japanese Economic Crisis, p. 247; Кэйдзай хакусё. 1994, с. 585.
- ⁸¹ Кэйдзай хакусё. 1994, с. 585–586.
- ⁸² Japanese Firms, Finance and Markets, p. 263.
- ⁸³ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1997, № 12.
- ⁸⁴ Нихон-но токэй. 2002, с. 122.
- ⁸⁵ Кэйдзай хакусё. 1997, с. 22.
- ⁸⁶ Там же, с. 28–29.
- ⁸⁷ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 1997, № 12, с. 2 (Приложение).
- ⁸⁸ Кэйдзай хакусё. 1997, с. 57.
- ⁸⁹ ESP. 2002, № 11, p. 76.
- ⁹⁰ Ibid., p. 72.
- ⁹¹ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2003, № 4, с. 82; 2003, № 9, с. 80.
- ⁹² Нихон-но токэй. 2002, с. 118; Кэйдзай токэй нэнкан. 2003, с. 130; 2004, с. 89; Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2005, № 5, с. 71–72; 2006, № 11, с. 62.
- ⁹³ Кэйдзай токэй нэнкан. 2003, с. 110–111; Japan Almanac. 2002, p. 81; 2005, p. 64.
- ⁹⁴ Нихон-но токэй. 2002, с. 35; Japan Almanac. 1998, p. 81; 2002, p. 81.
- ⁹⁵ Нихон-но токэй. 2002, с. 122.
- ⁹⁶ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2003, № 4, с. 68.
- ⁹⁷ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2005. № 5, с. 60–61, 67–70; 2006, № 11, с. 60; www.jil.go.jp/english/estatis/2005.12
- ⁹⁸ Там же.
- ⁹⁹ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2005, № 5, с. 71–73; 2006, № 11, с. 62.
- ¹⁰⁰ Japan Almanac. 1994, p. 85.
- ¹⁰¹ Japan Almanac. 1994, p. 84; 1995, p. 85; 1998, p. 92; 2001, p. 93; 2002, p. 93; 2005, p. 76; 2006, p. 114.
- ¹⁰² Japan Almanac. 2005, p. 77.
- ¹⁰³ Ibid., p. 76–77; Japan's Outward FDI by Country/Region (www.go.jp/eu/stats).
- ¹⁰⁴ Кэйдзай. 2002, № 11, с. 72; Japan Almanac. 2002, p. 159–160; 2005, p. 76; 2006, p. 160.
- ¹⁰⁵ Japan Almanac. 2005, p. 135.
- ¹⁰⁶ Кэйдзай. 2002, № 11, с. 72.
- ¹⁰⁷ Кигё кэйрэцу соран. 2000, с. 10; Кэйдзай. 2002, № 11, с. 71–82.

¹⁰⁸ Кэйдзай. 2002, № 11, с. 80–82; <http://www.toyota.com/findata/> 2005

¹⁰⁹ Кэйдзай токэй нэнкан. 2004, с. 110–111; 2006, с. 110–111.

¹¹⁰ Подробно см. работы Т.Н. Матрусовой: раздел «Японская система управления персоналом в условиях экономической депрессии» (Япония 90-х: кризис системы или временные сбои?), раздел «Влияние глобализации на японскую систему управления трудом» (Япония и современный мировой порядок), и др.

¹¹¹ Кэйдзай. 2002, № 11, с. 79.

¹¹² Япония. Справочник, с. 118–119.

¹¹³ Нихон-но токэй. 2002, с. 132; Кэйдзай. 2002, № 11, с. 84–87; Japan Almanac. 2005, p. 139; 2006, p. 164.

¹¹⁴ Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2002, № 9, с. 45; 2005, № 5, с. 75; Japan Almanac. 2005, p. 139.

¹¹⁵ Тоё кэйдзай. 2004, 2/28.

¹¹⁶ Japan Almanac. 2002, p. 92; 2005, p. 74; Кэйдзай токэй нэнкан. 2004, с. 74; Тоё кэйдзай токэй гэппо. 2006, № 11, с. 62.

Глава вторая

¹ Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 2 (Приложение).

² <http://www.chusho.meti.go.jp/2002/08-kihonhou>

³ См.: Нихон токэй нэнкан. 1991, с. 118.

⁴ Помимо промышленных переписей, которые периодически проводит Министерство экономики, торговли и промышленности (ранее — Министерство внешней торговли и промышленности), в Японии публикуются также материалы обследований, которые осуществляет Управление статистики Министерства общих дел (с периодичностью раз в пять лет). В данной работе мы будем использовать главным образом материалы промышленных переписей.

⁵ Глубокий и яркий анализ положения мелких и средних предприятий в Японии в те годы содержится в книге В.Б. Рамзеса «Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии».

⁶ Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс, с. 121–135.

⁷ Тюсё кигё хакусё. 2006, с. 30; White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. 1999, p. 94.

⁸ Small Business in Japan, p. 193.

⁹ White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. 1999, p. 94.

¹⁰ Подробно см.: *Лебедева И.П.* Малый бизнес в Японии.

¹¹ Классификация мелких и средних предприятий проведена на основе использования следующих источников: Нихон токэй нэнкан. 1993, 2002; Нихон-но токэй. 2002; *Накамура Хидэитиро*. Син тьюкэн кигё рон; *он же*. 21 сэйкиката тюсё кигё; *Киёнари Тадао*. Тюсё кигё; *Фудзита Кэйдзо*. Такэути Масао. Тюсё кигё рон; *Куцуна Кэндзи*. Тюсё кигё кинью то бэнтя файнансу; 21 сэйкиката тюсё кигё-но кэй-эй сэнряку.

¹² Нихон токэй нэнкан. 1993, с. 188–189; 2002, с. 188–189; Нихон-но токэй. 2002, с. 77.

¹³ Нихон токэй нэнкан. 1993, с. 188–189; Нихон-но токэй. 2002, с. 77.

¹⁴ *Сакамато Кэнъити*. Гидзюцу какусин то кигё кодзо, с. 215.

- ¹⁵ Кабусики мотиаи кайсё-но рирон то дзимму, с. 347.
- ¹⁶ Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 143, 146.
- ¹⁷ Мотикабу гайся то кигё сюдан кайкэй, с. 127.
- ¹⁸ Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 14, 144.
- ¹⁹ Кабусики мотиаи кайсё-но рирон то дзимму, с. 347.
- ²⁰ Там же, с. 346–347.
- ²¹ Там же, с. 27–29.
- ²² Кигё сюдан то кигё сюдан айда-но кокусай хико, с. 83.
- ²³ Кабусики мотиаи кайсё-но рирон то дзимму, с. 346.
- ²⁴ www.jftc.go.jp/18.05.2001
- ²⁵ Япония: собрание очерков «вслед за кистью» (дзуйхицу), с. 87.
- ²⁶ Подробно см.: *Окумура Хироси*. Корпоративный капитализм в Японии, гл. 2.
- ²⁷ Кабусики мотиаи кайсё-но рирон то дзимму, с. 6–7.
- ²⁸ Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 45–50.
- ²⁹ Там же, с. 52–53.
- ³⁰ Там же, с. 172.
- ³¹ *Japan Quarterly*. 1992, April–June, p. 198.
- ³² Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 100.
- ³³ Кабусики мотиаи кайсё-но рирон то дзимму, с. 347.
- ³⁴ Подробно см.: *Лебедева И.П.* Японские корпорации: стратегия развития, гл. 2.
- ³⁵ Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 164; www.jftc.go.jp/18.05.2001
- ³⁶ *Ballon R., Tomita I.* The Financial Behaviour of Japanese Corporations, p. 93.
- ³⁷ Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ. 1998, с. 152–153.
- ³⁸ Кигё сюдан то кигё сюдан айда-но кокусай хико, с. 3.
- ³⁹ *Japan Almanac*. 2005, p. 110.
- ⁴⁰ Кигё сюдан то кигё сюдан айда-но кокусай хико, с. 63.
- ⁴¹ Там же, с. 130.
- ⁴² См.: *Имаи Кэнъити, Итами Нориюки*. Тюкан сосики.
- ⁴³ См.: *Леонтьева Е.* Японские корпоративные группы в ретроспективе и перспективе. — Япония: собрание очерков «вслед за кистью».
- ⁴⁴ На это указывают, например, авторы книги «The Anatomy of Japanese Business» (р. 24–25), Е.Л. Леонтьева в упомянутой выше работе (с. 89) и ряд других авторов.
- ⁴⁵ Кигё сюдан то кигё сюдан айда-но кокусай хико, гл. 1, 4, 6.
- ⁴⁶ *Кодзима Икуо*. Е-кигё кэйрэцу то гёкай сайхэн-но сикуми, с. 53.
- ⁴⁷ www.jftc.go.jp/18.05.2001
- ⁴⁸ Там же.
- ⁴⁹ *The Anatomy of Japanese Business*, p. 173–174.
- ⁵⁰ Токэй. 2004, № 2, с. 47–48.
- ⁵¹ *Сакамото Кэнъити*. Гидзюцу какусин то кигё кодзо, с. 11.
- ⁵² Подробно см.: *Лебедева И.П.* Японские корпорации: стратегия развития, с. 149–151.
- ⁵³ *Сакамото Кэнъити*. Гидзюцу какусин то кигё кодзо, с. 105–107.
- ⁵⁴ *Окумура Хироси*. Кайтайсуру кэйрэцу то ходзин сихонсюги, с. 53–59.
- ⁵⁵ Тюсё кигё хакусё. 2004, с. 18.
- ⁵⁶ Кэйдзай сисутэму-но тэнкан то тюсё кигё, с. 129.

- ⁵⁷ Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 142.
- ⁵⁸ Составлено по: Нихон кэйрэцу то кигё гуруппу, с. 21.
- ⁵⁹ Подробно см.: *Лебедева И.П.* Японские корпорации: стратегия развития, гл. 1.
- ⁶⁰ Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 157–158; 2002, с. 4.
- ⁶¹ *Ватанабэ Юкио.* Нихон кикай когё-но сякайтэки бунгё кодзо, с. 301.
- ⁶² Мэйдай сёгаку ронсо. 2001, vol. 83, № 3, January, p. 159.
- ⁶³ Сангё ринкэдзи то тюсё кигё, с. 126, 131–134.
- ⁶⁴ *Ватанабэ Юкио.* Нихон кикай когё-но сякайтэки бунгё кодзо, с. 163.
- ⁶⁵ Токёто сангё родокёку, с. 34.
- ⁶⁶ *Ёсида Кэйити.* Тэнки-ни тацу тюсё кигё, с. 114.
- ⁶⁷ Токёто сангё родокёку, с. 35–36.
- ⁶⁸ Там же, с. 84–86.
- ⁶⁹ Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 147; 2002, с. 6.
- ⁷⁰ Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 148.
- ⁷¹ *Ёсида Кэйити.* Тэнки-ни тацу тюсё кигё, с. 107; Кодзо хэнкаку-ни окэру тюсё сэйдзогё-но хаттэн кадай, с. 55.
- ⁷² Тоё кэйдзай. 23.03.2002, с. 22.
- ⁷³ Кигё кэйрэцу соран. 2000, с. 15.
- ⁷⁴ Асахи симбун. 26.06.2005.

Глава третья

- ¹ *Кравцевич А.И.* Общественное предпринимательство в Японии, с. 275.
- ² *Japan Almanac.* 2005, p. 22.
- ³ Ibid.
- ⁴ Япония 90-х: кризис системы или временные сбои?, с. 13; Япония: переворачивая страницу, с. 62.
- ⁵ Кэйдзай хакусё. 1997, с. 231.
- ⁶ Там же. Подробно см. раздел Е.Л. Леонтьевой в колл. монографии «Япония: переворачивая страницу».
- ⁷ См., например: *Очерки новой истории Японии; Певзнер Я.А.* Государство в экономике Японии; *Кравцевич А.И.* Общественное предпринимательство в Японии; *Молодякова Э.В., Маркарьян С.Б.* Японское общество: книга перемен; *Лещенко Н.Ф.* Япония в эпоху Токугава.
- ⁸ *Кравцевич А.И.* Общественное предпринимательство в Японии, с. 55–56.
- ⁹ Там же, с. 56–57, 61–62.
- ¹⁰ *Певзнер Я.А.* Государство в экономике Японии, с. 12.
- ¹¹ *The Political Economy of Japan,* p. 313.
- ¹² *Okimoto D.* Between MITI and the Market, p. 12.
- ¹³ Ibid., p. 11–12.
- ¹⁴ Государственно-монополистическое регулирование в Японии, с. 138.
- ¹⁵ Подробно см. раздел С.В. Брагинского «Кризисное развитие и перспективы финансовой сферы Японии». — Япония 90-х: кризис системы или временные сбои.
- ¹⁶ *Gobot L.* Comparative Business–Government Relations, ch. 2.

¹⁷ См., например: *Hayashi S.* Culture and Management in Japan; *Okimoto D.* Between MITI and the Market; *Gobot L.* Comparative Business–Government Relations; *Samuels R.* The Business of Japanese State; *Genther Ph.* The History of Japan’s Government–Business Relationship.

¹⁸ The Political Economy of Japan, p. 314.

¹⁹ *Samuels R.* The Business of Japanese State, p. 287.

²⁰ *Wolferen K van.* The Enigma of Japanese Power, p. 2.

²¹ *Gobot L.* Comparative Business–Government Relations, p. 19.

²² *Hayashi S.* Culture and Management in Japan, p. 4.

²³ *Ibid.*, p. 72.

²⁴ The Promotion and Regulation of Industry in Japan, p. 67.

²⁵ *Genther Ph.* The History of Japan’s Government–Business Relationship, p. 204.

²⁶ The Political Economy of Japan, p. 338–339.

²⁷ Japan Quarterly. 1992, April–June, p. 198.

²⁸ Цит. по: *Samuels R.* The Business of Japanese State, p. 287.

²⁹ *Genther Ph.* The History of Japan’s Government–Business Relationship, p. 204.

³⁰ *Стрельцов Д.В.* Система государственного управления Японии, с. 185.

³¹ Подробно см. там же, с. 185–197.

³² Японский опыт для российских реформ. 2003, вып. 1, с. 30.

³³ Подробно см.: Японский феномен, гл. 2.

³⁴ См.: *Стрельцов Д.В.* Система государственного управления Японии, с. 162–167.

³⁵ Там же, гл. 2, раздел 4.

³⁶ The Political Economy of Japan, p. 318–319.

³⁷ См. раздел Э.В. Молодяковой «Япония 90-х: кризис власти или политической элиты?». — Япония 90-х: кризис системы или временные сбои?

³⁸ *Okuno-Fujiwara M., Suzumura K.* Economic Analysis of Industrial Policy, p. 31.

³⁹ Нихон-ни окэру сангё сэйсаку.

⁴⁰ К вопросу об использовании опыта послевоенного восстановления экономики Японии для России, с. 36.

⁴¹ Trade Friction and Economic Policy, p. 55.

⁴² *Ibid.*, p. 56.

⁴³ Подробно см.: К вопросу об использовании опыта, гл. 2, ч. 3.

⁴⁴ Там же, с. 81.

⁴⁵ См.: *Брагинский С.В.* Кредитно-денежная политика в Японии, гл. 1.

⁴⁶ К вопросу об использовании опыта, с. 87–107.

⁴⁷ Сэнго сангё горика сэйсаку-но тэнкай то сэйка (Развитие и результаты политики рационализации производства в послевоенный период). — Рэфарэнсу. 1975, № 10 (297), с. 59, 61, 63.

⁴⁸ *Shinohara M.* Japanese-Type Industrial Policy, p. 15.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 6–7.

⁵⁰ *Ibid.*, p. 7–8.

⁵¹ *Uriu R.* Troubled Industries, p. 100.

⁵² *Ibid.*, p. 100–101.

⁵³ Подробно см.: *Ibid.*, p. 45–78.

⁵⁴ Trade Friction and Economic Policy, p. 59.

⁵⁵ *Ibid.*

- ⁵⁶ Ibid., p. 60.
- ⁵⁷ См., например: Asia's New Giant, p. 788–789.
- ⁵⁸ Нанадзю нэндай-но цусё сангё сэйсаку-но кихон хоко ва ика-ни нарубэки ка?
- ⁵⁹ Соколов А.И., Сырова И.П. Проблемы перестройки отраслевой структуры экономики Японии, с. 71.
- ⁶⁰ Сангё кодзо-но тэки бидзэн. 1974, с. 4–7.
- ⁶¹ Uriu R. Troubled Industries, p. 230.
- ⁶² Дайити кангё сокэн рэбю. 2000, № 1, с. 27.
- ⁶³ Trade Friction and Economic Policy, p. 63.
- ⁶⁴ Дайити кангё сокэн рэбю. 2000, № 1, с. 34.
- ⁶⁵ Там же, с. 45.
- ⁶⁶ Арита Тэцуо. Сэнго Нихон-но тюсё кигё сэйсаку, с. 105.
- ⁶⁷ Там же, с. 195.
- ⁶⁸ Тэраока Хироси. Нихон-но тюсё кигё сэйсаку, с. 293.
- ⁶⁹ Там же.
- ⁷⁰ Outline of the Small and Medium Enterprise Policy of the Japanese Government, p. 14.
- ⁷¹ Ibid., p. 16.
- ⁷² <http://www.jasmec.go.jp/english/itg.html>
- ⁷³ Outline of the Small and Medium Enterprise Policy of the Japanese Government, p. 17–23.
- ⁷⁴ Арита Тэцуо. Сэнго Нихон-но тюсё кигё сэйсаку, с. 142–143.
- ⁷⁵ <http://www.jasmec.go.jp/english/itg.html>
- ⁷⁶ <http://www.jasmec.go.jp/english/relief.html>
- ⁷⁷ Кэйдзай сисутэму-но тэнкан то тюсё кигё, с. 341; Тюсё кигё хакусё. 1997, с. 30 (Приложение); 2004, с. 16.
- ⁷⁸ Тэраока Хироси. Нихон-но тюсё кигё сэйсаку, с. 105–109.
- ⁷⁹ Куцуна Кэндзи. Тюсё кигё кинью то бэнтя файнансу, с. 69, 71.
- ⁸⁰ Тэраока Хироси. Нихон-но тюсё кигё сэйсаку, с. 112–114.
- ⁸¹ Куцуна Кэндзи. Тюсё кигё кинью то бэнтя файнансу, с. 75.
- ⁸² Там же, с. 76–77; Кинью кэйдзай токэй гэппо. 1999, № 11, с. 163.
- ⁸³ <http://www.jasmec.go.jp/english/insurance.html>
- ⁸⁴ Сакура сого кэнкюдзё кэйдзай рэпого, с. 139.
- ⁸⁵ An Outline of Japanese Taxes, с. 54–56.
- ⁸⁶ Кэйдзай сисутэму-но тэнкан то тюсё кигё, с. 350.
- ⁸⁷ <http://www.jasmec.go.jp/english/relief.html>
- ⁸⁸ Outline of the Small and Medium Enterprise Policy of the Japanese Government, p. 57.
- ⁸⁹ <http://www.chusho.meti.go.jp/english2002/08/kihonhou/kihonhou.html>
- ⁹⁰ Там же.

Список использованной литературы

На русском языке

Монографии и сборники

- Баскакова М.В.* Япония: государство и накопление основного капитала. М., 1976.
- Брагинский С.В.* Кредитно-денежная политика в Японии. М., 1989.
- Власов В.А.* Научно-техническая революция в Японии (база, направления, последствия). М., 1975.
- Власов В.А.* Обрабатывающая промышленность современной Японии. М., 1972.
- Власов В.А.* Японская промышленность: научно-технический прогресс и его последствия. М., 1979.
- Воспроизводство общественного конечного продукта США. М., 1966.
- Воспроизводство общественного продукта в Японии. М., 1970.
- Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985.
- Денисов Ю.Д.* Основные направления научно-технического прогресса в Японии. М., 1987.
- Динкевич А.И.* Государственные финансы послевоенной Японии. М., 1967.
- Динкевич А.И.* Очерки экономики современной Японии. М., 1972.
- Добровинский Б.Н.* Япония: проблемы эффективности экономики. М., 1975.
- Интернационализация Японии: внутренние аспекты. М., 1993.
- Капиталистические и развивающиеся страны. М., 1972.
- К вопросу об использовании опыта послевоенного восстановления экономики Японии для России. Токио, 1995.
- Кравцевич А.И.* Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988.
- Кравцевич А.И.* Япония и развивающиеся страны: проблемы технико-экономического сотрудничества. М., 1981.
- Лебедева И.П.* Малый бизнес в Японии. М., 2004.
- Лебедева И.П.* Структурные изменения в японской промышленности. М., 1986.
- Лебедева И.П.* Японские корпорации: стратегия развития (финансово-организационные аспекты). М., 1995.
- Леценко Н.Ф.* Япония в эпоху Токугава. М., 2000.
- Молодякова Э.В., Маркарьян С.Б.* Японское общество: книга перемен. М., 1996.
- Монден Я.* «Тоёта». Методы эффективного управления. М., 1988.
- Монополистический капитал Японии на рубеже 60–70-х годов. М., 1977.
- Ночевкина Л.П.* Факторы интенсификации производства и структура экономики капиталистических стран. М., 1982.
- Окумура Хироси.* Корпоративный капитализм в Японии. М., 1986.
- Очерки новой истории Японии. М., 1958.
- Певзнер Я.А.* Государственно-монополистический капитализм и теория трудовой стоимости. М., 1978.

- Певзнер Я.А.* Государство в экономике Японии. М., 1976.
- Попов К.М.* Очерки развития национальной культуры и географической мысли. М., 1964.
- Прохожев А.А.* Организация управления экономикой и государством в Японии. М., 1977.
- Рамзес В.Б.* Личное потребление в Японии. М., 1985.
- Рамзес В.Б.* Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии. М., 1965.
- Рымалов В.В.* Структурные изменения в мировом капиталистическом хозяйстве (послевоенные тенденции). М., 1978.
- Соколов А.И., Сырова И.П.* Проблемы перестройки отраслевой структуры экономики Японии. М., 1978.
- Соколов А.И.* Япония: экономика и образование. М., 1982.
- Стрельцов Д.В.* Система государственного управления Японии в послевоенный период. М., 2002.
- Сутягина М.В.* Группа «Сумитомо». М., 1979.
- Сутягина М.В.* Мицубиси. М., 1973.
- Тимонина И.Л.* Япония: региональная экономика и политика. М., 2002.
- Уровни и тенденции развития главных капиталистических стран. М., 1977.
- Химическая промышленность Японии. М., 1974.
- Цуру С.* Конец японского экономического чуда. М., 1981.
- Черевко Ю.М., Шевченко Н.Ю.* Экономические отношения в «треугольнике» Япония–Новые индустриальные экономики Азии–США. М., 1992.
- Шевченко Н.Ю.* Японо-американские экономические отношения на современном этапе. М., 1990.
- Яно С.* Японская экономика на пороге XXI века. М., 1978.
- Япония (Современный монополистический капитализм). М., 1981.
- Япония второй половины XX века. Проблемы и судьбы. М., 2003.
- Япония 2000: консерватизм и традиционализм. М., 2000.
- Япония 90-х: кризис системы или временные сбои? М., 1998.
- Япония и современный мировой порядок. М., 2002.
- Япония: мифы и реальность. М., 1999.
- Япония: переворачивая страницу. М., 1998.
- Япония: полвека обновления. М., 1995.
- Япония. Послевоенная государственная политика: вызовы и ответы. М., 1998.
- Япония: проблемы научно-технического прогресса. М., 1986.
- Япония: смена модели экономического роста. М., 1990.
- Япония: собрание очерков «вслед за кистью» (дзуйхицу). М., 2000.
- Япония: экономика, общество и научно-технический прогресс. М., 1988.
- Японский феномен. М., 1996.

Справочные издания и учебные пособия

- История Японии. Учебное пособие в двух томах. М., 1998.
- Современная Япония. Справочное издание. Изд. 2-е. М., 1972.
- Рябушкин Т.В.* Экономическая статистика. М., 1966.
- Япония. Справочник. М., 1992.

Периодические и продолжающиеся издания

Знакомьтесь — Япония. 1995–2006.

Мировая экономика и международные отношения. 1990–2006.

Японский опыт для российских реформ. 1995–2007.

Япония. Ежегодник. 1972–2005/2006.

На японском языке

Монографии и сборники

Арита Тацуо. Сэнго Нихон-но тюсё кигё сэйсаку (Политика в отношении мелких и средних предприятий в послевоенной Японии). Токио, 1994.

Ватанабэ Юкио. Нихон кикай когё-но саякайтэки бунгё кодзо (Структура общественного разделения труда в японском машиностроении). Токио, 1997.

Гэндай-но кэйрэцу (Современные кэйрэцу). Токио, 1993.

Дзёсэй кэйэйся-ни манабу (Учиться у женщин-предпринимательниц). Токио, 1997.

Ёсида Кэйити. Тэнки-ни тацу тюсё кигё (Мелкие и средние предприятия перед лицом перемен). Токио, 1997.

Имаи Кэнъити, *Итами Норико*. Тюкан сосики (Промежуточная организация). Токио, 1981.

Имаи Кэнъити, *Канэко Икюё*. Нэттоваку сосики рон (Теория сетевой организации). Токио, 1988.

Кабусики мотиан кайсё-но рирон то дзимму (Теория и практика распада системы перекрестного акционерства). Токио, 2001.

Кайся-но дзюмё (Жизнь компании). Токио, 1985.

Канэко Масаси. Гёсэй тэцудзукихо (Закон об административной процедуре). Токио, 1996.

Кигё сюдан то кигё сюдан айда-но кокусай хико (Кигё сюдан и международные сопоставления объединений предприятий). Токио, 2000.

Киёнари Тадао. Тюсё кигё (Мелкие и средние предприятия). Токио, 1988.

Кики-но нака-но Нихон кигё (Японские предприятия в период кризиса). Токио, 1994.

Кодзима Икюо. Е-кигё кэйрэцу то гёкай сайхэн-но сикуми (Е-кэйрэцу и перестройка предпринимательской структуры). Токио, 2000.

Кодзо тэнкан-ни идому Нихон сангё (Структурные сдвиги в японской промышленности). Токио, 1974.

Куцуна Кэндзи. Тюсё кигё кинъю то бэнтя файнсану (Финансы мелких и средних предприятий и венчурное финансирование). Токио, 1997.

Кэйдай сисутэму-но тэнкан то тюсё кигё (Изменение экономической системы и мелкие и средние предприятия). Токио, 1995.

Миядзава Ёсикадзу. Фукуго фукё (Сложная депрессия). Токио, 1993.

Мотикабу гайса то кигё сюдан кайкэй (Компании-держатели акций и счета кигё сюдан). Токио, 2002.

Нагаи Масукити. Мацусита гуруппу (Группа «Мацусита»). Токио, 1977.

Накамура Хидэитиро. 21-сэйкиката тюсё кигё (Мелкие и средние предприятия XXI в.). Токио, 1992.

Накамура Хидэитиро. Син тюкэн кигё рон (Новая теория тюкэн кигё). Токио, 1990.

- Нанадзю нэндай-но цусё сангё сэйсаку-но кихон хоко ва ика-ни нарубэки ка? (Какими должны быть направления торговой и промышленной политики в 1970-е годы?). Токио, 1971.
- 21-сэйкиката тусё кигё-но кэйэй сэнряку (Стратегия управления на мелких и средних предприятиях XXI в.). Токио, 1997.
- Нитта Сюндзо*. Тэнкансуру Нихон кэйдзай (Переломный период в развитии японской экономики). Токио, 1974.
- Нихон кэйрэцу то кигё гуруппу (Японские кэйрэцу и группы предприятий). Токио, 1995.
- Нихон-ни окэру сангё сэйсаку (Промышленная политика в Японии). Токио, 1984.
- Одзава Итиро*. Нихон кайдзо кэйкаку (План обновления Японии). Токио, 1993.
- Окава Кадзуси*. Нихон кэйдзай-но кодзо. Рэкиситэки ситэн-кара (Структура японской экономики с исторической точки зрения). Токио, 1974.
- Окумура Хироси*. Кайтайсуру кэйрэцу то ходзин сихонсюги (Распадающиеся кэйрэцу и капитализм юридических лиц). Токио, 1992.
- Сакамото Кадзуми*. Гэндай когё кэйдзай рон (Экономическая теория современного производства). Токио, 1988.
- Сакамото Кэнъити*. Гидзюцу какусин то кигё кодзо (Техническая революция и структура предприятий). Токио, 1986.
- Сакура сого кэнкюдзё кэйдзай рэпто (Экономический доклад Института комплексных исследований банка «Сакура»). Токио, 1996.
- Сангё кодзо-но тэки бидзён (Долгосрочный прогноз структуры экономики). Токио, 1974, 1976.
- Сангё ринкэдзи то тусё кигё (Производственные связи и мелкие и средние предприятия). Токио, 2003.
- Синки дзигё кайхацу-но дзиттай то кадай (Положение высокотехнологичных предприятий и задачи по их развитию). Токио, 1988.
- Сого кэйэйрёку сихё (Показатели совокупной производственной мощи). Токио, 1988.
- Такэути Хироси*. Нихон-но сангё бидзён то тэмбо (Японская экономика: обзор и перспективы). Токио, 1980.
- Токёто сангё родокёку. Отэ кигё-но кайгай синсюцу-но эйкё то тонай тусё кигё-но кэйэй дзиттай-ни кансуру тёса хококусё (Результаты обследования влияния выхода за рубеж крупных компаний на положение мелких и средних предприятий Токио). Токио, 2003.
- Тэраока Хироси*. Нихон-но тусё кигё сэйсаку (Политика в отношении мелких и средних предприятий в Японии). Токио, 1997.
- Тюкэн кигё-но сэйтё химицу (Секреты роста *тюкэн кигё*). Токио, 1997.
- Фудзита Кэйдзо*, *Такэути Масао*. Тусё кигё рон (Теория мелких и средних предприятий). Токио, 1994.
- Цуда Масуми*. Нихон-но кэйэй бунка (Культура управления в Японии). Токио, 1996.
- Якусинсуру бэнтя бидзинэсу (Развивающийся венчурный бизнес). Токио, 1984.

Справочные издания

- ДЖЭТРО бёки тоси хакусё (Белая книга ДЖЭТРО по торговле и инвестициям). Токио, 2006.
- Кагаку гёкай (Научные круги). Токио, 1982.
- Кагаку гидзюцу ёран (Обозрение по науке и технике). Токио, 1978, 1984, 1988, 1995, 1999, 2005.

- Кагаку гидзюцу хакусё (Белая книга по науке и технике). Токио, 1988.
- Кайгай синсюцу кигё соран (Обзор компаний, организовавших производство за рубежом). Токио, 2004.
- Кайся нэнкан (Ежегодник по компаниям). Токио, 1982.
- Канкё хакусё (Белая книга по окружающей среде). Токио, 1978, 1980.
- Кигё кэйрэцу соран (Обзор объединений предприятий). Токио, 2000.
- Кигё сюдан-но дзиттай-ни цуйтэ (О положении *кигё сюдан*). Токио, 1998, 2001.
- Когё токэйхё (Промышленная перепись). Токио, 1969–1985.
- Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо (Ежегодник статистики национальных счетов). Токио, 1980–1985.
- Кокумин сётоку токэй нэмпо (Ежегодник статистики национального дохода). Токио, 1975.
- Кокумин сэйкацу хакусё (Белая книга о жизни народа). Токио, 1998.
- Кэйдзай ёран (Экономическое обозрение). Токио, 1977–1985.
- Кэйдзай кёрёку-но гэндзё то мондайтэн (Современное состояние и проблемы экономического сотрудничества). Токио, 1975–1985.
- Кэйдзай токэй нэмпо (Ежегодник экономической статистики). Токио, 1968–1985.
- Кэйдзай токэй нэнкан (Ежегодник экономической статистики). Токио, 1982–2006.
- Кэйдзай хакусё (Белая книга по экономике). Токио, 1977, 1985, 1992, 1997.
- Кэйэйгаку дзибики (Словарь по управлению). Токио, 1985.
- Нихон кокусэй дзуэ (Япония в схемах и диаграммах). Токио, 1997.
- Нихон кэйдзай-но гэндзё (Современное состояние японской экономики). Токио, 1980.
- Нихон-но токэй (Статистика по Японии). Токио, 2002, 2004, 2006.
- Нихон токэй нэнкан (Статистический ежегодник Японии). Токио, 1977, 1979, 1981, 1982, 1985, 1992, 2004, 2006.
- Родо сэйсансэй-но кокусай хикаку-ни кансуру тёса кэнкю (Международное сопоставление производительности труда). Токио, 1982.
- Сангё нэмпо (Ежегодник по промышленности). Токио, 1984.
- Сёкэн ёго дзибики (Словарь по операциям с ценными бумагами). Токио, 1988.
- Сигэн энэруги нэнкан (Ежегодник по сырью и энергии). Токио, 1981, 1983.
- Тюсё кигё хакусё (Белая книга по мелким и средним предприятиям). Токио, 1990, 1997, 2004, 2006.
- Ходзин кигё токэй нэмпо (Статистический ежегодник по предприятиям–юридическим лицам). Токио, 1997.
- Цусё хакусё (Белая книга по внешней торговле). Токио, 1976, 1985, 1999, 2006.

Периодические издания

- Асахи симбун.
- Дайити кангё гинко тёса хико.
- Дайити кангё сокэн рёбю.
- Дзайкай кансоку.
- Дзайсэй кинью токэй гёппо.
- Дзэнъэй.
- Кинью кэйдзай токэй гёппо.
- Кэйданрэн гёппо.
- Кэйдзай.
- Кэйдзай токэй гёппо.
- Кэйдзай хёрон.

Мэйдай сёгаку ронсо.
Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо.
Нихон кэйдзай симбун.
Нихон токэй гэппо.
Рэфарэнсу.
Сакура сого кэнкюдзё кэйдзай рэпого.
Сякай кагаку кэнкю.
Тогин суюхо.
Тоё кэйдзай.
Тоё кэйдзай токэй гэппо.
Хитоцубаси ронсо.
Цусан дзянару.
Экономисуто.

На западноевропейских языках

Монографии и сборники

Abegglen J., Stalk G. Kaisha. The Japanese Corporation. Tokyo, 1987.
The Aims and Instruments of Industrial Policy. A Comparative Study. P., 1975.
The Anatomy of Japanese Business. L., 1984.
Asia's New Giant. Wash., 1976.
Ballon R., Tomita I. The Financial Behaviour of Japanese Corporations. Tokyo, 1988.
Corporate Strategy and Structure. Japan and USA. Chicago, 1983.
Denison E., Chang W. How Japan's Economy Grew So Fast. The Sources of Post-War Expansion. Wash., 1976.
The Economic Analysis of Japanese Firm. Amsterdam—New York, 1984.
Genther Ph. The History of Japan's Government—Business Relationship. Stanford, 1989.
Gobot L. Comparative Business—Government Relations. N.Y., 1991.
Graves S. Corporate Flexibility in Japan. Tokyo, 1989.
Hasegawa K. Japanese-Style Management. L., 1986.
Hayashi S. Culture and Management in Japan. Tokyo, 1991.
Hiromichi M. Development in the Japan's Industrial Structure Since Oil Crisis. Tokyo, 1981.
How Japan is Curtailing the Energy Consumption. Case Studies of 50 Companies. Tokyo, 1981.
The Industrial Policy of Japan. P., 1972.
The Industrial Structure of Japan in the 1980s. Future Outlook and Tasks. Tokyo, 1982.
Industry and Business in Japan. N.Y.—L., 1980.
Innovation in Management. The Japanese Corporations. Atlanta, 1985.
Interim Report by the Japanese Delegation to the Japan/U.S. Working Group on Structural Impediments Initiatives. Tokyo, 1990.
Japanese Firms, Finance and Market. Sydney, 1996.
Japanese Industrial Relations Series. Employment and Employment Policy. Tokyo, 1979.
Johnson C. MITI and Japanese Miracle. Stanford, 1982.
Kotter J. Matsushita Leadership. N.Y., 1997.
Long-Term Credit Bank Economic Analysis. Tokyo, 1988, November.
Miwa Y. Firms and Industrial Organization in Japan. L., 1996.
Naoto S. Management and Industrial Structure in Japan. Tokyo, 1987.

- Ohkawa K., Rosovsky H.* Japanese Economic Growth. Trend Acceleration in the Twentieth Century. L., 1973.
- Okimoto D.* Between MITI and the Market. Stanford, 1989.
- Okuno-Fujiwara M., Suzumura K.* Economic Analysis of Industrial Policy. Tokyo, 1985.
- The Political Economy of Japan. Vol. 2. Stanford, 1989.
- The Promotion and Regulation of Industry in Japan. Oxford, 1989.
- Samuels R.* The Business of Japanese State. Atlanta, 1987.
- Shinohara M.* Japanese-Type Industrial Policy. Tokyo, 1980.
- Tamagaki Y.* Einige Merkmale des Mechanismus des wirtschaftlichen wachstums des japanischen Kapitalismus. Jahrbuch tur Wirtschaftsgeschichte. B., 1974, Teil 3.
- The Trade Crisis. How Will Japan Respond. Seattle, 1987.
- Trade Friction and Economic Policy. Cambridge, 1987.
- Uekusa M.* Industrial Organization: from 70s to the Present. Tokyo, 1985.
- Uriu R.* Troubled Industries. Confronting Economic Change in Japan. N.Y., 1996.
- Wolfereen K. van.* The Enigma of Japanese Power. L., 1989.
- Woronoff J.* The Japanese Economic Crisis. L., 1996.

Справочные издания

- The Data File. Tokyo, 1985.
- Japan Almanac. Tokyo, 1994–2006.
- Japan Economic Almanac. Tokyo, 1998, 2000.
- Japan. An International Comparison. Tokyo, 1996.
- Nippon. Business Facts and Figures. Tokyo, 1998.
- An Outline of Japanese Taxes. Tokyo, 1996.
- Outline of the Small and Medium Enterprise Policy of the Japanese Government. Tokyo, 1990.
- Small Business in Japan. Tokyo, 1991.
- Tokyo Stock Exchange. Tokyo, 1986.
- White Paper on Science and Technology. Tokyo, 2000.
- White Paper on Small and Medium Enterprise in Japan. Tokyo, 1998–2000.

Периодические издания

- The Daily Yomiuri.
- Diamond's Industria. Economic Journal.
- Economic Eye.
- ESP (Economy, Society, Policy).
- Fuji Bank Bulletin.
- Japan Labor Bulletin.
- Japan Quarterly.
- Japan Steel Bulletin.
- Journal of Japanese Studies.
- Journal of Japanese Trade and Industry.
- Long-Term Credit Bank Research. Economic Review.
- Sanwa Economic Letter.
- Tokyo Business Today.
- Tradepia International.
- Zenginkyo Financial Review.

Оглавление

Предисловие	3
ГЛАВА ПЕРВАЯ	
Основные этапы развития промышленности во второй половине XX — начале XXI в.	10
1. Вторая половина 1950-х — начало 1970-х годов: формирование и кризис экстенсивной модели роста.....	10
2. Вторая половина 1970-х — 1980-е годы: структурная перестройка и переход к новой модели роста	24
3. 1990-е — начало 2000-х годов: депрессия, <i>кудока</i> , деиндустриализация... ..	50
ГЛАВА ВТОРАЯ	
Особенности предпринимательской структуры японской промышленности	75
1. Общая характеристика предпринимательской структуры	75
2. Предпринимательские объединения горизонтального типа — <i>кигё сюдан</i>	100
3. Предпринимательские объединения вертикального типа — <i>кигё гурупу</i> (<i>кэйрэцу</i>)	121
ГЛАВА ТРЕТЬЯ	
Содействие государства развитию промышленности и предпринимательства	144
1. Взаимоотношения между государством и бизнесом в Японии	144
2. Промышленная политика: «структурирование» экономического роста.....	160
3. Государственная поддержка мелких и средних предприятий	179
Заключение	199
Примечания	208
Список использованной литературы	216

Научное издание

Лебедева Ирина Павловна

**ЯПОНИЯ:
промышленность и предпринимательство**

(вторая половина XX — начало XXI в.)

Утверждено к печати

Институтом востоковедения РАН

Редактор *М.А. Унке*

Художник *Э.Л. Эрман*

Технический редактор *О.В. Волкова*

Корректор *И.И. Чернышева*

Компьютерная верстка *Н.А. Важенкова*

Подписано к печати 17.09.07

Формат 60×90¹/₁₆. Печать офсетная

Усл. п. л. 14,0. Усл. кр.-отт. 14,5. Уч.-изд. л. 15,0

Тираж 500 экз. Изд. № 8291. Зак. № 1733

Издательская фирма

«Восточная литература» РАН

127051, Москва К-51, Цветной бульвар, 21

www.vostlit.ru

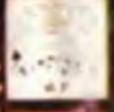
ППП "Типография "Наука"

121099, Москва Г-99, Шубинский пер., 6



スロエス

アコム



100円

100円

ISBN 978-5-02-018558-9

