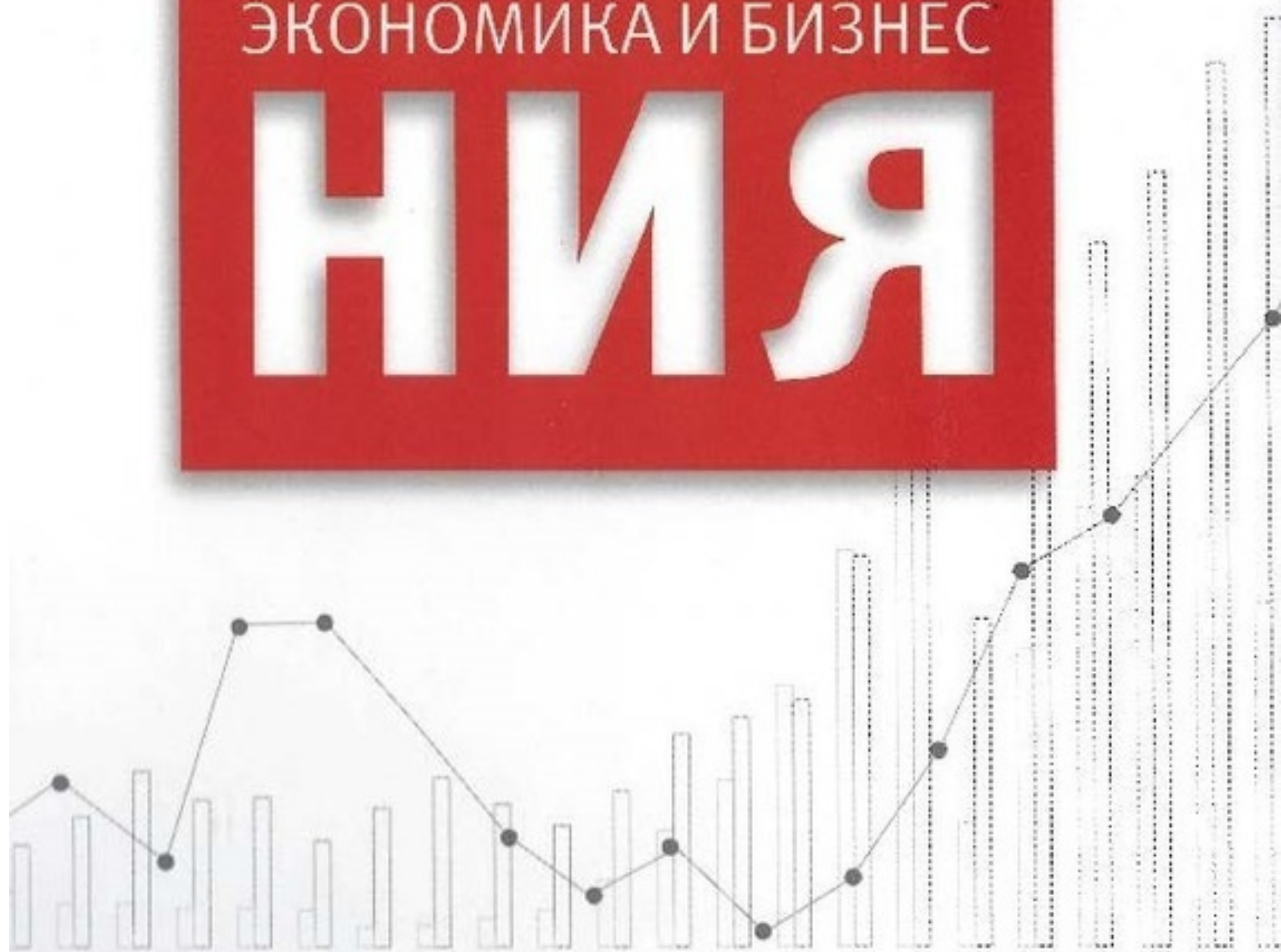




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

А. В. Белов

япо ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС ния



Андрей Белов

Япония: экономика и бизнес

«СПбГУ»

2017

УДК 330.3+338.1+339.9
ББК 65.6+65.9(4/8)

Белов А. В.

Япония: экономика и бизнес / А. В. Белов — «СПбГУ»,
2017

ISBN 978-5-288-05716-8

В книге рассмотрены вопросы экономики и бизнеса в современной Японии, раскрыт их переходный характер. Предложена междисциплинарная концепция национальной модели экономики и бизнеса, которую можно применить к исследованию любой страны. Дано описание «японского экономического чуда» и причин замедления темпов экономического роста в начале 1990-х годов. Приведены характеристики экономической деятельности государства и регионов, предприятий и домохозяйств. Проанализированы конкретные примеры активности компаний на внутреннем рынке Японии. Исследованы черты внешнеэкономических связей и особенности японо-российской торговли. В результате дана краткая, емкая и точная характеристика экономики и менеджмента Японии, а также определены элементы японского опыта, применимого к развивающимся и переходным странам. Книга предназначена студентам бакалавриата, обучающимся по направлению «Мировая экономика». Может быть полезна студентам магистратуры, аспирантам и стажерам, а также слушателям курсов переподготовки и преподавателям – всем интересующимся вопросами мировой экономики, международного менеджмента и социально-экономической ситуацией в Японии.

УДК 330.3+338.1+339.9
ББК 65.6+65.9(4/8)

ISBN 978-5-288-05716-8

© Белов А. В., 2017

© СПбГУ, 2017

Содержание

Список сокращений	7
Введение	8
Глава 1	11
1.1. Что такое национальная модель: кубик Рубика	11
1.2. Своеобразие японского общества: от географии до конституции	15
1.2.1. Географическое положение и природные условия	15
1.2.2. Нация и язык	17
1.2.3. Религия и национальный характер	20
1.2.4. Ветви власти и организация общества	21
1.2.5. Конституция и попытки ее изменения	23
1.3. Культура как основа экономического поведения	25
1.3.1. Международные сравнения культурных особенностей	25
1.3.2. Характеристики деловой культуры Японии	27
1.3.3. Герои бизнеса как представители деловой культуры	28
Вопросы и задания	33
Глава 2	34
2.1. Основные периоды исторического развития	35
2.2. Правление клана Токугава и международная изоляция: 1603–1868 гг.	38
2.3. Модернизация в эпоху Мэйдзи: 1868–1912 гг.	44
2.4. Первая и Вторая мировые войны: 1914–1945 гг.	50
2.5. Американская оккупация Японии: 1945–1952 гг.	53
Вопросы и задания	57
Глава 3	58
3.1. Япония в зеркале международных сравнений: масштабы, структура и конкурентоспособность экономики	59
3.2. Япония среди стран Азии: зарождение восточноазиатской экономической модели	67
3.3. Послевоенная Япония: «экономическое чудо»	75
Конец ознакомительного фрагмента.	76

Андрей Белов

Япония: экономика и бизнес

*Автор благодарит Университет префектуры Фукуи (Япония)
и ассоциацию выпускников экономического факультета СПбГУ
«Содружество» за финансовую поддержку издания данной книги.*

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ



Рецензенты:

д-р ист. наук, проф. *А. В. Филиппов* (С.-Петерб. гос. ун-т),

д-р экон. наук *А. А. Белых* (ПАО «Банк «Санкт-Петербург»)

Печатается по решению Учебно-методической комиссии экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета

Список сокращения

ВВП – валовой внутренний продукт
ВИЭ – возобновляемые источники энергии
ВНД – валовой национальный доход
ВНП – валовой национальный продукт
ВСТО – Восточная Сибирь – Тихий океан (нефтепровод)
ВЭС – внешнеэкономические связи
ИЧР – индекс человеческого развития
КК – кружки качества
КУ – корпоративное управление
ЛДП – либерально-демократическая партия (Японии)
МГП – магистральный газопровод
МСП – малые и средние предприятия
НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
ННН – незаконная, несообщаемая и нерегулируемая (деятельность, торговля и т. п.)
н. д. – нет данных
ОДУ – официально допустимый улов
ОПР – официальная помощь развитию
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
ППС – паритет покупательной способности
ПСР – преимущественно сельские регионы
СП – совместное предприятие
СПГ – сжиженный природный газ
СРП – соглашение о разделе продукции
ТПП – торгово-промышленная палата
ТТП – Транстихоокеанское партнерство
АМ – Ameoba Management
BTU – British thermal units
CCS – carbon capture and storage
CPI – consumer price index
НН – Henry Hub
JCC – Japan Crude Cocktail
JETRO – Japan External Trade Organization
JIT – Just in Time
ММ – Matrix Management
OECD – Organization for Economic Cooperation and Development
SEJ – Seven & Eleven Japan
TFR – total fertility rate
TPS – Toyota Production System
TQM – Total Quality Management
TQS – Total Quality control System
WVSA – World Values Survey Association
WWF – World Wildlife Fund

Введение

Первый вопрос, который хотелось бы поставить вначале, заключается в следующем: как изучать экономику страны – России или Узбекистана, США или Украины, Казахстана, Германии, Сингапура, Кыргызстана или Японии? Разумеется, речь идет о том, чтобы получить наиболее точное представление о предмете и не потратить на это полжизни (как пришлось сделать автору этих строк в отношении Японии). Решить такую задачу вполне возможно, если применить несколько специальных приемов. Важнейшим из них, на наш взгляд, является анализ эволюции, т. е. акцент на текущих изменениях и перспективах развития. Известно, что именно в эпоху перемен ярче всего выявляется истинный характер экономической деятельности.

Далее, большую помощь может оказать совместное рассмотрение экономики и бизнеса, макро- и микроуровня экономической деятельности, групповой и индивидуальной активности компаний, домохозяйств и государства. Привлечение нескольких экономических дисциплин позволяет глубже понять предмет и при этом сэкономить время и силы. И наконец, особенно важно сопоставление различных стран, выделение совпадающих черт и выявление имеющихся различий. Международные сравнения совершенно необходимы для применения иностранного опыта в реальной жизни. Комбинация этих приемов (базирование на различных дисциплинах) позволяет создать методику исследования национальной модели экономики и бизнеса, которая имеет универсальный характер и применима к любой стране мира.

Второй вопрос, который неизбежно должен у нас возникнуть, звучит так: чем интересна экономика Японии? На него даются самые разные ответы. По-видимому, их можно подразделить на три группы, признав, что Япония привлекает всеобщее внимание как страна с переходной экономикой, как неисчерпаемый источник опыта и как важный деловой партнер.

Прежде всего подчеркнем, что выражение «страна с переходной экономикой» применимо не только к бывшим социалистическим государствам, но и к Японии тоже. Однако содержание переходных процессов в японской экономике существенно отличается от того, что происходит в постсоциалистических странах. Япония осуществляет переход: 1) от «естественного» к «искусственному» экономическому росту; 2) от «направляемой» к либеральной рыночной экономике; 3) от национальной к глобальной организации экономической жизни. Многие явления, наблюдаемые в Японии, происходят впервые в мире и достигают еще неизвестных науке масштабов. Неудивительно, что зачастую стране приходится играть роль первопроходца и на ощупь искать верный путь. Падающие цены, государственный долг, стареющее население известны многим странам, но именно в Японии принимают наиболее угрожающие формы. Всё это диктует необходимость глубоких реформ, которые начались четверть века назад, продолжают по сей день и на глазах меняют всю социальную систему страны.

В самом начале упомянутого перехода Япония столкнулась с серьезным замедлением темпов экономического роста. Сначала 1990-е, затем 2000-е, а вот уже и 2010-е годы стали называть «потерянными десятилетиями». Однако, несмотря на это, стране удалось сохранить социальную стабильность, а также обеспечить если не растущий, то достаточно высокий уровень жизни. Устойчивость национальной валюты, осуществление крупнейших инфраструктурных проектов, низкая безработица, высокая продолжительность жизни ярко показывают, что Япония намного лучше других стран справляется с последствиями переходных явлений. По мнению ряда зарубежных специалистов, Японии удалось войти в состояние «комфортабельной депрессии» и предотвратить резкие колебания экономической конъюнк-

туры и жизненного уровня. Наряду с этим встречаются и однозначно негативные мнения об экономической ситуации в Японии. Мировое общественное мнение (если таковое существует) расколото в отношении состояния и перспектив экономики страны. Полярные оценки, распространенные в зарубежных экономических и политических кругах, еще более усиливают интерес к положению дел в современной Японии.

В ходе многолетней истории Япония накопила уникальный опыт, который может заинтересовать буквально всех: активных государственных деятелей и домохозяек, экономистов-теоретиков и бизнесменов-практиков.

Начнем с того, что Япония – это единственная азиатская страна, вступившая в пост-индустриальную эру и занявшая место среди наиболее развитых мировых держав. Причем понятие «Азия» в данном случае обозначает не географическое, а социально-культурное явление, охватывающее религию, историю, человеческие отношения, сложившиеся в обществе институты. Превалирующая в Японии система ценностей основана не на православии, протестантизме или исламе, а на конфуцианской этике. Развитие рыночной экономики и представительной демократии долгое время запаздывало, индустриализация началась позднее и протекала в несколько иных формах по сравнению с США и Западной Европой. И всё же во второй половине XX в. Япония первой из азиатских стран вошла в «клуб развитых государств», достигла высокого уровня жизни, создала современное общество на основе развитой демократии и рыночной экономики, а также начала переход к постиндустриальному типу воспроизводства.

При этом в стране удалось не только сохранить традиционную культуру мастеров своего дела, но и развить на ее основе уникальные системы организации производства. Японские компании и товары Made in Japan появились во всех уголках света и стали синонимом эффективного управления и научного менеджмента, высокого качества и передовых технологий. Вопросы о том, каким образом удалось это сделать, какие меры для этого необходимы, возможно ли применение японского опыта в другое время и в других условиях, уже несколько десятков лет сохраняют актуальность для многих развивающихся и переходных стран.

С позиций наиболее распространенных экономических теорий (mainstream economics) Япония представляет собой очень непростой объект для анализа. В частности, государство в Японии не столько жестко управляет, сколько мягко регулирует экономику, компании не только конкурируют, но и активно координируют свою деятельность, а потребители зачастую предпочитают сбережение потреблению. Следовательно, поведение всех трех основных субъектов экономической деятельности имеет ярко выраженные особенности. Это привлекает к Японии внимание как теоретиков экономической науки, так и практиков-бизнесменов. По-видимому, именно знакомство с такой уникальной страной позволяет получить максимум идей для применения в самых разнообразных областях экономики и бизнеса.

И наконец, Япония – это важный деловой партнер для любого из государств бывшего СССР. С точки зрения России и Казахстана, наибольшее значение имеют двусторонние торговые связи и прямые инвестиции Японии. Причем не только в добычу природных ресурсов, но и в обрабатывающий сектор: производство автомобилей, энергетического оборудования, строительных материалов, бытовой электроники. Для Украины, Узбекистана и Кыргызстана важное значение имеет японская официальная помощь развитию, направленная на создание современной инфраструктуры, подготовку кадров, распространение передового опыта. Взять хотя бы деятельность японских центров, которые существуют во многих постсоветских странах. Работа таких центров организована с японской тщательностью и направлена не столько на пропаганду культуры и достижений Японии, сколько на повышение уровня занимающихся там стажеров и инвестиции в их «человеческий капитал», играющий ключевую роль в развитии любого человека и любой страны.

К сказанному выше хотелось бы добавить одно важное замечание. Большинство публикаций по экономике Японии носит либо конкретнострановедческий, либо абстрактно-теоретический характер. Автору этих строк хотелось бы уйти от крайностей и описать экономику страны изнутри, но не глазами исследователя-япониста, а с точки зрения преподавателя-практика и постоянного жителя Японии.

Итак, мы приступаем к разговору о национальной системе экономики и бизнеса на примере Японии. В центре нашего внимания лежит эволюция и переходный характер экономики страны, в изложении широко применяются международные сравнения и анализ японских особенностей, а цель работы состоит в изучении накопленного опыта и поиске новых идей. Всё это позволяет лучше понять Японию как делового партнера и способствует расширению взаимовыгодных деловых и гуманитарных отношений между нашими странами.

Глава 1

Национальная модель экономики и бизнеса: культурные основы

1.1. Что такое национальная модель: кубик Рубика

Приступая к изучению любого сложного предмета, необходимо определить, над чем, как и с какой целью мы будем работать. На первый взгляд, ответить на эти вопросы достаточно просто: тема нашей книги – экономика и бизнес Японии, способ изложения – сравнение с другими странами и описание японских особенностей, цель – получение знаний для применения в реальной жизни. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что изучение экономики и бизнеса относится к разным отраслям экономической науки, сравнение общих черт и описание частных особенностей базируются на различных методиках, а применение иностранного опыта требует знания ситуации и от поставщика, и от получателя информации. Поэтому рано или поздно приходится искать прочную теоретическую основу и точно определять предмет, метод и задачи исследования.

В принципе, для описания предмета нашего рассмотрения вполне подходит понятие «экономическая система» (*economic system*). Точного определения этой категории не существует, но для практических целей ее можно рассматривать как совокупность общественных отношений, связанных с экономической деятельностью. Изучение экономических систем началось на заре современной экономической науки и на первых порах ограничивалось анализом и критикой капитализма. Работы таких великих экономистов, как А. Смит (A. Smith), Д. Рикардо (D. Ricardo), Дж. Ст. Милль (J. St. Mill) и К. Маркс (K. Marx), относятся именно к этой сфере. Исследования экономических систем в XX столетии были направлены на противопоставление капитализма и социализма (Я. Корнаи (J. Kornai)), их сравнительную оценку (Ф. Хайек (F. Hayek)), соединение их преимуществ (О. Ланге (O. Lange)), конвергенцию и оптимизацию (Я. Тинберген (J. Tinbergen)) и т. д.

Развитие науки отражало прогресс реальной экономики, и во второй половине XX в. капитализм оказался разделенным на «конкурентный», «регулируемый» и «социальный» (*welfare*), а в описаниях социализма появились такие варианты, как «командный», «рыночный», «либеральный» и др. В подобной системе координат Япония характеризовалась как пример «направляемой рыночной экономики» (*guided market economy*) и рассматривалась чаще всего совместно с Францией или Германией [Angresano, 1995].

С конца 1980-х годов сравнение систем утратило смысл и данная область экономической науки попала в состояние депрессии и даже кризиса. В течение 1990-2000-х годов значительная часть системных исследований была сведена к анализу переходного периода от социализма к капитализму (*economics of transition*), а после его завершения в ряде стран начала расти популярность теорий, связанных с экономикой развития (*development economics*). В центре внимания оказались вопросы системной эволюции: вариации капитализма [Varieties of capitalism; Hall, Soskide, 2001] и причины появления различий среди стран с высоким уровнем доходов [Jackson, Deeg, 2006], важность институциональных, культурных и социальных условий для устойчивого развития [Gardner, 1998], а также факторы и особенности поведения участников экономической деятельности [Cohen, 2009]. В частности, поведенческий подход к исследованию Японии позволял поместить ее в группу развитых стран, на ступень между США и европейскими государствами [Cohen, 2009, p. 49–51].

В нашем дальнейшем обсуждении мы намереваемся учесть оба указанные выше научные направления, т. е. соединить анализ экономических систем и экономики развития, а затем сосредоточиться конкретно на Японии. Это значительно усложняет предмет нашего рассмотрения. Действительно, «экономическая система» предполагает как минимум анализ макро-, микро- и международной экономики. «Экономика развития» среди прочего изучает факторы поведения участников экономической деятельности, а «японские исследования» невозможны без понимания истории, культуры и общественной организации данной страны.

С учетом этого мы хотим предложить для облегчения нашей задачи наиболее широкое понятие, которое объединяет все перечисленные выше элементы. Это понятие – национальная модель экономики и бизнеса, т. е. экономическая деятельность компаний, домохозяйств и государства, осуществляемая на макро-, микро- и международном уровне и существующая в конкретном историческом, географическом и культурном контексте. Разумеется, это открытое и гибкое определение, поскольку на каждой грани модели несложно добавить (или убрать) некоторые элементы в зависимости от целей анализа. Так, например, можно в состав участников включить потребительские организации, от географического обзора отказаться вообще, а макро- микро- и международный подход оставить без изменений и т. п.

Экономическая деятельность понимается максимально широко – как любая активность, связанная с обеспечением условий для физического существования человека. А бизнес – это частный вид данной активности, направленный на получение прибыли. Строго говоря, экономическая деятельность включает в себя бизнес (а также еще и социальное обеспечение, бесплатное предоставление общественных услуг, семейное распределение доходов и многое другое). Однако в дальнейшем изложении бизнес-активность занимает настолько важное место, что мы специально выделяем ее в нашем определении.

Изучение организации бизнеса в экономической теории связано с понятием деловых систем (*business systems*), т. е. методов построения, контроля и направления деятельности компаний, которые приняты в доминирующих формах бизнес-организаций в обществах различного типа [Whitley, 1999]. Различия деловых систем основаны на несхожести характера связей фирм разных стран с финансовыми организациями, поставщиками и клиентами, работниками и конкурентами. Структура деловой системы Японии подробно рассмотрена в главе 4 настоящего издания. Совместный анализ экономических и деловых систем (*integrative approach*) также достаточно распространен в специальной литературе и включает рассмотрение организационного, конкурентного, технического и других «пространств» (*spaces*), где разворачивается экономическая деятельность [Sorge, Noorderhaven, Коеп, 2015, р. 7–8]. Наше определение национальной модели экономики и бизнеса представляет собой разновидность такого совместного анализа.

В упрощенном виде национальную модель можно представить как фигуру с тремя гранями, обозначающими участников деятельности, уровни ее осуществления и «срезы» существования экономики и бизнеса (рис. 1.1).

Подвижность граней позволяет сравнить модель с кубиком Рубика, одну сторону которого собрать легко, две – сложнее, а для дальнейшей сборки требуется либо талант, либо специальные знания. Собственно говоря, эти знания мы и хотим передать слушателям в ходе нашего изложения.

Нетрудно заметить, что приведенное выше определение описывает, в сущности, один из вариантов экономической системы. Однако понятие «национальная модель» подчеркивает рассмотрение конкретного государства, допускает любую комбинацию элементов анализа, а также облегчает понимание исторической, культурной и пространственной эволюции. Поэтому, на наш взгляд, категория «национальная модель» лучше подходит для достижения наших целей. Более того, она вполне применима для изучения не только Японии, но и любой другой страны.



Рисунок 1.1

Национальная модель экономики и бизнеса

В марксистском обществоведении широко используется понятие общественно-экономической формации, т. е. совокупности производительных сил, производственных отношений и идеологической надстройки. Однако категория формации имеет слишком жесткую иерархию (собственность на средства производства считается главным производственным отношением), сглаживает национальные особенности (исследование вариантов формаций ограничено идеологическими стереотипами) и с трудом объясняет реальную историю (распад социалистической системы в XX в.). Поэтому для наших целей понятие формации не подходит, хотя оно хорошо знакомо многим русскоязычным читателям.

Исследование национальной модели можно вести с применением самых разнообразных методов: количественных и качественных, описательных и аналитических, конкретных и абстрактных. Несмотря на многообразие доступных инструментов, мы бы хотели обратить внимание на еще один научный прием, который широко используется, в частности, в современной культурологии. Речь идет о разделении двух подходов: этического (т. е. сравнительного, широкого, основанного на выделении общих культурных элементов) и эмического (т. е. индивидуального, узкого, связанного с описанием уникальных этнографических черт). В нашем изложении будут применяться оба этих подхода, однако преимущественно первый из них – этический. Это обусловлено задачами нашего исследования, которые включают обобщение опыта Японии, имеющего универсальный характер и применимого в любой стране. Так, хотя «японское экономическое чудо» (быстрый экономический рост в 1950-1960-х годах) разворачивалось в уникальных международных условиях, которые, скорее всего, уже никогда не повторятся, правительству Японии посчастливилось найти удачную комбинацию мер стимулирования роста, примененную затем во многих частях Восточной Азии. Поэтому, например, в разделе 3.2 («Япония среди стран Азии: зарождение восточноазиатской экономической модели») после краткого описания специфических местных особенностей основное внимание будет уделено универсальным элементам экономической политики, которые до сих пор сохраняют свое значение для развивающихся государств.

Итак, мы определили предмет, метод и задачи исследования; осталось упомянуть о порядке изложения. Первая глава книги включает данный теоретический обзор, за ним следует характеристика социального и культурного фона экономической и предпринимательской деятельности в Японии. Вторая глава посвящена истории экономического развития и эволюции общественных институтов. В третьей главе исследуется активность государства на макроуровне, в четвертой и пятой – деятельность предприятий и домохозяйств на микроуровне, а в восьмой – активность всех участников на международном уровне. Шестая глава посвящена региональной экономике (или анализу мезоуровня на примере конкретного

региона), седьмая содержит описание деятельности компаний на внутреннем рынке (case studies). В Заключение приведены выводы о возможностях и границах применения японского опыта в переходных и развивающихся странах. Всё это, по нашему мнению, создает целостную картину национальной модели экономики и бизнеса Японии.

1.2. Своеобразие японского общества: от географии до конституции

Обсуждение особенностей экономики современной Японии необходимо начать с краткой характеристики японского общества. Разумеется, данная тема чрезвычайно широка, поэтому постараемся остановиться лишь на тех ее аспектах, которые прямо или косвенно связаны с экономическим развитием.

Своеобразие социальных отношений в Японии можно проиллюстрировать с помощью трех следующих тезисов. Во-первых, Япония представляет собой страну, сумевшую создать полностью самобытную и самостоятельную материальную и духовную культуру, несмотря на чрезвычайно обширные связи с Китаем. Во-вторых, островное положение Японии, а также ее расположение вдали от основных путей исторического общения народов привело к тому, что в политике государства в течение ряда лет наблюдалась склонность к изоляционизму. Наряду с этим в стране выработалась способность масштабного и систематического заимствования зарубежного опыта. В-третьих, для Японии характерна традиционная иерархическая социальная организация. Тем не менее во второй половине XX в. страна восприняла идеи, свойственные обществам иного типа, и сумела построить развитую демократию и систему народного самоуправления. Именно поэтому Япония получила характеристику единственной восточной цивилизации, которая сумела осуществить модернизацию, но при этом не стала западным обществом [Huntington, 1993].

Попытаемся развернуть приведенные тезисы на материалах, отражающих географическое положение и природные условия, особенности японской нации и основные этапы исторической эволюции Японии, черты современной организации ее общества и некоторые тенденции его развития.

1.2.1. Географическое положение и природные условия

Территория Японии составляет 390,7 тыс. кв. км, население – 127,1 млн чел., что дает плотность населения, равную 343 чел./кв. км (2014). По площади Япония несколько меньше Франции, но ощутимо больше Германии. Уже одно это указывает на то, что страна совсем не маленькая, как часто принято говорить.

Островное положение Японии иллюстрируют следующие цифры: в состав японского архипелага входят 4 главных и более 6800 мелких островов, протяженность береговой линии превышает 28 тыс. км. Исторически основные потоки переселения народов и центры мировой цивилизации находились вдали от Японии. Японские острова представляли собой фактически тупик на пути движения с запада на восток. С одной стороны, это приводило к недостатку международных обменов и формировало чувство изолированности. Разумеется, «изолированность» была относительной, поскольку в рамках китайского культурного ареала, к которому Япония традиционно принадлежала, культурное общение, как правило, носило регулярный и интенсивный характер. С другой стороны, островное расположение означало защищенность от вторжения извне и создавало уникальную возможность мирного самостоятельного развития нации, чего были в большинстве своем лишены многие европейские и азиатские народы.

Перечислим основные характеристики природных условий Японии. По-видимому, главной их чертой можно считать разнообразие, которое совсем не типично для «маленьких» государств. Горы занимают свыше 70 % территории страны. Поскольку жить в горах очень сложно, исторически сложилось, что основная часть населения сосредоточена на равнинах. Климат Японии также весьма разнообразный – от субарктического на севере до суб-

тропического на юге страны. Однако во всех климатических поясах различия температур на протяжении дня и в течение года не достигают слишком больших значений, что позволяет назвать климат относительно мягким. Среднегодовые температуры колеблются в пределах 10–20 градусов. Во всех регионах Японии выпадает значительное количество осадков: от 1000 до 2500 мм в год (в среднем – 1700 мм против, например, 570 мм в России). В сочетании с продолжительным вегетативным периодом и высокими летними температурами это создает благоприятные условия для развития растений, а значит, и для земледелия. В качестве иллюстрации можно отметить, что объем биомассы, приходящийся на единицу площади, в Японии достигает самого высокого значения в мире среди регионов, расположенных на той же географической широте.

Вблизи берегов Японии сталкиваются несколько разнонаправленных морских течений, прибрежные воды богаты биоресурсами. И наконец, особенностью Японии является высокая сейсмическая и вулканическая активность. В результате почти во всех регионах Японии имеются термальные источники, традиционная архитектура ориентируется на строительство легких деревянных сейсмоустойчивых конструкций, а частые цунами заставляют жителей возводить защитные сооружения или осваивать возвышенные участки. Запасы минеральных природных ресурсов в Японии сравнительно невелики. Известные месторождения серебра, золота, железа, меди, угля к концу XIX – началу XX в. оказались практически исчерпаны. В то же время японский континентальный шельф содержит большие запасы рудных полезных ископаемых, а также энергетических ресурсов в виде так называемых метангидратов (соединений горючего газа метана и воды, образующихся под влиянием высокого давления и низкой температуры, например в условиях вечной мерзлоты или на морском дне). Экспериментальная добыча метангидратов началась в октябре 2012 г.

Характеристику природных условий Японии можно продолжить, однако нас интересуют не географические особенности сами по себе, а их влияние на историческую организацию общественной жизни. В этой связи отметим, что прибрежная линия, равнины и горы традиционно формировали три типа ландшафта и вели к появлению общин трех типов: рыболовецких, земледельческих и собирательских. Все они были достаточно независимы друг от друга, что создало историческую базу для весьма сильного регионального сепаратизма и отсрочило появление централизованного государства. Общины носили оседлый характер, получали достаточный прибавочный продукт и охотно расходовали его на развитие культуры. Между общинами формировался активный обмен продукцией. В результате Япония развивалась как «самодостаточная общность» и, как говорят специалисты, фактически представляла собой «маленький материк», или «конгломерат субнаций» [Sugimoto, 2010, p. 61], не особенно страдавший от недостатка зарубежных связей.

Разумеется, столь разнообразные условия порождали существенные региональные различия: между «восточной» и «западной» Японией (деление по линии префектур Айти – Гифу – Фукуи и Миэ – Сига – Киото), между центром и периферией, городом и деревней и т. д. Эти различия проявлялись в языке, традиционной культуре, размещении местной промышленности. Экономической стороне регионального развития посвящен специальный раздел 6.1.

Мягкий климат и высокая биологическая продуктивность земель обеспечили возможность быстрого роста населения. Заливное рисоводство в Японии стало возможно потому, что в стране имеется множество небольших рек, сток которых оказалось достаточно просто зарегулировать ирригационными системами. Ирригация не требовала больших затрат труда, и в Японии сформировались скромные по размеру сельскохозяйственные общины, что обусловило меньшую централизованность государства по сравнению с другими странами рисовой культуры, например с Китаем или странами Ближнего Востока.

Небольшие размеры страны при высокой плотности населения на равнинах способствовали тому, что жители Японии осознанно выбирали уважение к соседям и ориентировались на мирное совместное проживание. Бурное развитие межтерриториальных и межобщинных экономических связей в какой-то мере компенсировало политический сепаратизм территорий. Оседлость и культурная самодостаточность переключали внимание с того, что «спрятано за горизонтом», на ближнее пространство и формировали привычку оперировать небольшими величинами материалов, расстояния, времени. По-видимому, именно в этом кроются истоки таких черт японского характера, как скрупулезность, аккуратность, уважение к окружающим. Отсюда же, по всей видимости, берут начало высокое развитие внутреннего рынка, транспортной инфраструктуры и организации межрегионального сообщения, а также значительный уровень материальной и духовной культуры.

1.2.2. Нация и язык

По своим антропологическим характеристикам японцы принадлежат к азиатской монголоидной расе. Точные источники происхождения японской нации, как отмечают специалисты, пока неизвестны. Тем не менее достоверно установлено, что коренными жителями Японских островов, прежде всего их северной части, являлись айны (северный народ, соединяющий черты азиатской и европеоидной расы). Последние испытывали сильное влияние со стороны переселенцев из Юго-Восточной Азии, проникавших на Японские острова через Филиппины.

Около двух тысяч лет назад на острова японского архипелага через Корейский полуостров переселилось значительное число жителей из северо-восточных районов Китая и Монголии. Отметим, что до сих пор историческая наука не дала точного ответа на вопрос о причинах такого масштабного переселения народов. Однако именно эти три этнических типа и сформировали современную японскую нацию. Считается, что в южных районах японского архипелага исторически преобладал филиппинский антропологический тип, в центральных – корейский и китайский, а в северных областях во внешности коренного населения можно было проследить влияние особенностей, характерных для айнских народностей (высокий рост, сравнительно светлая кожа, развитый волосистой покров на лице и т. п.).

Перечислим основные этапы формирования японской нации. Период Дзёмон, или период первобытного земледелия, продолжался более 4 тысяч лет, вплоть до III в. до н. э., и получил свое название по веревочным узорам, которыми украшалась глиняная посуда. Период Яёй охватывал примерно 600 лет – с III в. до н. э., до III в. н. э. (Яёй – это название населенного пункта в районе Токио, где обнаружены первые археологические свидетельства появления новой культуры). Главным историческим процессом периода Яёй считается начало массового переселения в Японию выходцев с континента. Путь переселенцев пролегал преимущественно через Корею. Переселенцы принесли на Японские острова рисовую культуру и положили начало орошаемому земледелию. Такой выдающийся технологический рывок дал толчок к развитию разнообразных форм культурной деятельности и началу нового этапа исторического развития. С III в. началось формирование зачаточных политических институтов, которые получили название государства Ямато. Именно в этот период на протяжении примерно 400 лет (с III по VII в.) происходило постепенное формирование национальной общности японцев. Одной из главных специфических черт данного процесса следует считать систематическое заимствование и внедрение элементов китайской культуры, которое началось с письменности и религиозных ритуалов (V–VI вв.). Сфера заимствований постепенно расширялась и к VII–VIII вв. охватывала уже элементы политического и экономического устройства, все возможные для копирования навыки сельскохозяйственного производства, строительства, планирования городского пространства, образования, медицины,

естественных наук и т. д. Фактически в Японии была предпринята попытка создать уменьшенную копию великой китайской империи (VII–VIII вв. н. э.).

Долгое время письменность выступала как основной канал получения информации религиозного и социального характера. На этой основе исторически сложилось уважение к написанному слову, высокий престиж образования. При этом заимствования из Китая не уничтожали, а дополняли оригинальный японский опыт и знания. В результате на базе китайской письменности была создана своя собственная, «импортированный» буддизм причудливо соединился с синтоизмом (местной религией), а конфуцианские принципы государственного устройства оказались модифицированы в виде собственного кодекса законов, изданного принцем Сётоку (предположительно 574–622 гг.). В итоге, несмотря на явную культурную зависимость от намного более крупной и развитой страны, в Японии сформировалась полностью самостоятельная и во многом уникальная культура. Способность усваивать иностранные новинки и на их базе формировать нечто самобытное присуща многим народам. Однако японская культура, язык и система ценностей весьма далеко отстоят от китайского «оригинала», и это выделяет Японию из длинного списка народов, осуществлявших масштабные культурные заимствования, а также накладывает отпечаток на всю последующую историю страны. Традиционная роль Японии как страны-получателя в процессе культурного обмена, добровольное восприятие зарубежного культурного влияния делают ее уникальным объектом для исследования разнообразных культурных влияний.

Японский язык, по мнению филологов, имеет свою собственную уникальную структуру и даже формирует самостоятельную «языковую семью». Грамматика японского языка сходна с корейской и в меньшей степени – с китайской и монгольской. Письменность была заимствована из Китая, но трудности в изучении огромного числа иероглифов привели к формированию собственной слоговой фонетической азбуки *хирагана*, состоящей из 47 основных знаков и 104 сочетаний. Однако фонетически японский язык очень беден, т. е. в нем сравнительно мало звуков (не более половины из тех, что существуют в русском языке). Например, в нем практически нет закрытых слогов, оканчивающихся на согласный звук. Звуки «р» и «л» полностью слиты, «б» и «в», «с» и «ш», «ф» и «х», «т» и «ц» слиты частично, и японцы могут их путать, когда говорят на иностранных языках. Фонетическая бедность привела к тому, что совершенно разные понятия приходилось обозначать словами с одинаковым звучанием. Китайские иероглифы неплохо подходили для этой цели, а вот собственная японская слоговая азбука оказалась не способна точно отобразить сложные понятия.

Первые опыты создания литературных произведений с помощью *хираганы* стали значительным культурным событием, но не получили серьезного продолжения. Развитие письменности, как и многих других сфер социальной жизни, пошло путем конвергенции китайского «оригинала» (иероглифов) с японской *хираганой*. Позднее появилась еще и азбука *ка-такана* – дополнительный вид собственного слогового алфавита, применявшийся для записи различных произношений иероглифов или заимствованных иностранных слов. В результате, по выражению некоторых американских специалистов, появилась наиболее трудная и наименее эффективная в мире письменность, созданная на базе китайских иероглифов и двух видов самостоятельно разработанного фонетического слогового алфавита. Иероглифы несут основную смысловую нагрузку, *хираганой* записываются грамматические конструкции (окончания, суффиксы, предлоги и т. п.), а *катакана* используется для записи иностранных заимствований и смыслового выделения.

Разумеется, приведенные выше слова о «неэффективности» письменной системы нужно воспринимать критически. Тем не менее простая иллюстрация – ввод японского текста с компьютерной клавиатуры – хорошо показывает, что это означает на практике. Подавляющее большинство японцев предпочитает набирать текст со стандартной для англоязыч-

ных стран клавиатуры QWERTY. По определенным правилам на клавиатуре набирается латинская транскрипция японских слогов, и на экране автоматически отображается *хирагана*. Нажатие специальной клавиши выводит на экран в виде всплывающего меню список иероглифов, имеющих набранное произношение. Список может состоять из нескольких десятков иероглифов (чем проще набранная фонетическая комбинация, тем длиннее список). Наиболее часто употребляемые иероглифы расположены вверху, остается только выбрать нужный знак и указать на него компьютеру. В итоге вместо прямого ввода текста приходится выполнять достаточно сложную трехступенчатую процедуру. С учетом этого просто удивительно, что по скорости набора хорошо знакомые с компьютером японцы практически не отстают от людей, работающих с латиницей и кириллицей.

Пример с компьютером в какой-то степени иллюстрирует сложность овладения японским языком. Иероглифика, произношение, грамматика, а самое главное – непривычный способ выражения мыслей препятствуют тому, чтобы овладеть японским тем же путем, что, скажем, английским или испанским, т. е. выучив буквы, необходимые слова и элементарные грамматические конструкции. В данном случае потребуются годы систематического труда, чтобы запомнить кроме *хираганы* и *катаканы* примерно 1000 наиболее часто используемых в газетах иероглифов (список самых употребляемых из программы средней школы включает 1945 знаков), создать минимально необходимый запас слов, а также выучить максимально распространенные фразы и выражения, которые японцы применяют в повседневном или деловом общении. Это уже совсем не простая задача. Но за ней обязательно последует необходимость изучить различия письменного слога и устной речи, повседневного жаргона и вежливых форм, нюансы языка в зависимости от социального положения говорящего и того, к кому обращена устная и письменная речь, и т. д. Недаром многие иностранцы считают сложность языка одной из основных причин, по которой так трудно быть полностью принятым и интегрироваться в японское общество.

Отметим еще одну важную черту языка и социальных отношений Японии. Речь идет о существовании *лицевой* (официальной, правильной, общепризнанной) и *оборотной* (скрытой, серой, групповой) стороны у многих общественных явлений. Двойное дно человеческих отношений отражено в языке, где существуют несколько пар слов, среди которых наибольшее значение имеют «*татэмаэ* – *хоннэ*», «*омотэ* – *ура*» и «*сото* – *ути*».

«*Татэмаэ*» означает формально установленный принцип, не всегда соблюдаемый заинтересованными сторонами. «*Хоннэ*» указывает на действительные желания и намерения, которые невозможно прямо выразить, поскольку существует *татэмаэ*. Так, например, работник может выражать свою преданность компании, поскольку этого требует *татэмаэ*, хотя его подлинные намерения (*хоннэ*), вполне возможно, заключаются в продвижении по карьерной лестнице. Следующая пара слов – «*омотэ*» (лицевая сторона) и «*ура*» (изнанка) – имеет близкое значение, хотя *ура* зачастую подразумевает неправильную, темную, скрываемую или даже нелегальную сторону отношений (неофициальные денежные «вознаграждения» и т. п.). Третья пара – «*сото*» (внешний, чужой) и «*ути*» (внутренний, свой) – отражает принадлежность к определенной группе, организации, компании. Содержание и форма отношений серьезно различаются в зависимости от того, где и с кем происходит общение (*ути* – в компании с работниками – или *сото* – за ее пределами с посторонними людьми).

Разумеется, подобные различия существуют и в других языках и культурах. Однако в Японии они наиболее глубоко вплетены в ткань социальных отношений. Специалисты отмечают, что любое исследование японского общества является неполным, если берется во внимание лишь внешняя сторона дела (*татэмаэ*, *омотэ*, *сото*). Правильное представление дает дополнительный анализ *хоннэ*, *ура* и *ути*, как реальных движущих сил [Sugimoto, 2010, p. 32–35].

1.2.3. Религия и национальный характер

Религия представляет собой очень сложный и деликатный предмет, без которого, однако, невозможно обойтись в разговоре об особенностях нации и национального характера. Действительно, религия составляет важнейшую часть национальной культуры и во многом определяет систему ценностей и поведение людей. Религиозные воззрения японцев весьма разнообразны. Синтоизм – традиционная местная религия – основан на принципах пантеизма, предполагающего наличие божественного начала у всего сущего, и многобожия. Примерно с V в. в Японию из Китая началось проникновение буддизма и конфуцианства. На их основе сложилась вера в «озарение» (например, путем медитации), а также в постоянные перерождения. Это стало основой для иного отношения к смерти, непривычного для последователей христианства или ислама. Конфуцианство привнесло в Японию беспрекословное уважение к тем, кто стоит на более высоких ступенях социальной лестницы, а также к государственным институтам и правительственным чиновникам. Хотя буддизм основан на принципе монотеизма, но в комбинации с традиционным синтоизмом Будда не вытеснил древних богов, а просто стал членом чрезвычайно обширного синтоистского пантеона. Начиная с XVI в. некоторое распространение получило христианство. Однако оно принесло с собою слишком много непривычных для японцев моральных запретов. Кроме того, христианская идея равенства всех перед Богом, независимо от происхождения и сословной принадлежности, показалась опасной представителям правящих кругов. В результате исповедание и проповедование христианства были подавлены по политическим причинам вплоть до открытия страны после реставрации (революции) Мэйдзи.

Принципы многобожия, заложенные в синтоизме, сделали японцев чрезвычайно терпимыми в религиозном отношении людьми. На практике это проявляется прежде всего в широкой открытости всем религиям. По данным опросов известно, что число людей, считающих себя верующими, почти в два раза превышает население страны, поскольку считается нормальным указывать одновременно 2–3 религии в качестве вероисповедания. Это ведет к отсутствию религиозного фанатизма. В результате в истории Японии не было примеров крупных религиозных войн, и даже случаи преследования по религиозным мотивам встречались достаточно редко. По-видимому, в современной Японии между основными присутствующими религиями сложилось что-то вроде «разделения труда», когда обряды в связи с рождением ребенка совершаются в синтоистских храмах, бракосочетание включает элементы синтоистского и христианского ритуала (зачастую с чисто внешней стороны), а смерть человека сопровождают ритуалы буддистских священников.

Всё это позволяет назвать культуру Японии особой частью китайского культурного ареала. Кроме самого континентального Китая в него входят также корейские государства, Тайвань, Вьетнам и некоторые прилегающие территории Индокитайского полуострова. Эти страны и регионы объединяют иероглифическая письменность, восточная (терпимая к человеческим слабостям) ветвь буддизма, конфуцианская этика и принципы государственного устройства, тесные связи с Китаем, а также попытки изоляционизма при столкновении с западной цивилизацией.

В таких историко-географических декорациях сформировался национальный характер японцев. Перечислим его основные черты: стремление к единению с природой путем ее преобразования; кастовая организация общества и сильное чувство принадлежности к той или иной социальной страте; преимущественно групповое поведение; стремление принять решение, приемлемое для всех (на основе консенсуса); развитое чувство долга и благодарности; возведенное в культ почитание предков; эмоциональная сдержанность; трудолюбие, основанное на буддистской концепции ценности труда как такового, а не его

результата; положительное отношение к заимствованию иностранного опыта; уникальное чувство национальной принадлежности и связанные с этим трудности в общении с «внешним миром» и многое другое. Черты характера можно расположить по частоте и распространенности. Согласно социологическим опросам в конце 2000-х годов сами японцы так характеризовали свои национальные особенности: 67 % указывали старательность и прилежание, 60 % – вежливость, 52 % – заботливость, 49 % – настойчивость, 20 % – идеализм, 17 % – рационализм, 15 % – чувство свободы, 15 % – легкое отношение к жизни, 10 % – веселый нрав, 9 % – творческие начала [Sugimoto, 2010, p. 15]. С нашей точки зрения, именно эти социально-психологические черты формируют национальный образ японцев и в значительной степени определяют особенности их поведения.

1.2.4. Ветви власти и организация общества

Организация общества в Японии, так же как и в любой другой развитой стране, строится на принципе разделения и самостоятельности отдельных ветвей власти: законодательной, исполнительной и судебной. С учетом высокой роли в современном мире средств массовой информации (СМИ) их часто называют четвертой ветвью. В пространственной организации общественной жизни исключительная роль принадлежит административной системе и территориальному делению. Перечислим основные особенности этих сторон японского общества.

Главной чертой формирования законодательной ветви власти является быстрая демократизация страны, т. е. переход от военной «полудиктатуры» 1930-1940-х годов к системе представительной демократии. После 1945 г. и поражения в войне на 7 лет Япония утратила национальный суверенитет и попала под управление оккупационных сил. Командованием американских войск была подготовлена уникальная Конституция 1947 г., получившая всемирную известность положениями о законодательном запрещении ведения войн, а также о статусе императора как «символа единства нации». В 1952 г., после вступления в силу Сан-Францисского мирного договора и японо-американского договора о безопасности, оккупация была завершена и вся полнота власти перешла к избранному парламенту.

В политической сфере Японии сформировался баланс сил, основанный на лидирующей роли либерально-демократической партии (ЛДП), подчиненном положении других политических сил («полуторапартийная система») и союзе с США как главном приоритете внешней политики. Возникшая политическая конфигурация получила название «системы 1955 г.», которая с некоторыми модификациями сохраняется до сих пор. Отличительными чертами политической системы является сложная процедура выборов, которая включает в себе известный консерватизм. Поэтому, например, треть парламентариев Японии – это депутаты во втором-третьем поколении. В течение длительного времени данная система обеспечивала (за исключением периодов 1993–1994 и 2006–2012 гг.) достаточную политическую и законодательную стабильность.

На протяжении послевоенных лет ведущая роль ЛДП подвергалась сомнению лишь дважды: в 1993–1994 и 2009–2012 гг. Однако в ходе выборов 2012–2013 и 2015–2016 гг. ЛДП получила большинство в обеих палатах парламента. Ею вместе с союзной партией Комэйто (партия чистой политики) было сформировано квалифицированное большинство. Парламент и формирование кабинета министров вновь вернулись под контроль ЛДП.

Исполнительная власть в Японии формируется не прямыми выборами, а косвенным путем. Кандидатуру премьер-министра определяет партия, получившая большинство в ходе выборов в нижнюю палату парламента. Назначение государственных министров производит премьер-министр, как правило, из числа депутатов парламента. Правительство несет перед

парламентом коллективную ответственность и при смене премьер-министра целиком уходит в отставку. В периоды политической нестабильности происходит частая смена кабинетов.

Преимуществом в системе государственного управления обеспечивается важной ролью класса государственной бюрократии в управлении страной. Если министр является политической и постоянно сменяемой фигурой, то должности его заместителей стабильно занимают государственные чиновники, поднявшиеся по многочисленным ступеням карьерной лестницы. На протяжении столетий в Японии по китайским и корейским образцам сложились процедуры формирования класса государственных чиновников. Отбор их традиционно проводился на основе сложнейших экзаменов. Действовала разветвленная система повышения квалификации и селекции кадров. В результате появился компетентный и добросовестный корпус государственных служащих. Существует мнение, что именно этот класс сыграл важнейшую роль в модернизации послевоенной Японии. В настоящее время его представители занимают лидирующие позиции в системе социальных отношений страны. В частности, государство регулирует примерно треть всей экономической активности Японии. Среди механизмов подобного контроля выделяется *гёсэй сидо*, т. е. распространенная в ряде отраслей практика административных консультаций, советов, рекомендаций в адрес деловых ассоциаций и отдельных компаний. Кроме того, существует практика *амакудари*, когда по завершении карьеры чиновники переходят на высокооплачиваемые места в частных компаниях из регулируемых ими секторов. Всё это позволяет говорить о доминировании государственной бюрократии над частным бизнесом в Японии [Sugimoto, 2010, p. 221–226].

Судебная и правоохранительная системы Японии основаны на принципе «письменного» права (в отличие от «прецедентного» права ряда англосаксонских стран). Тем не менее на их формирование и эволюцию большое влияние оказывает развитие правовых систем как Германии, так и Великобритании и США. В последние годы принимается ряд мер по реформированию судебной системы путем введения некоторых американских институтов, например присяжных заседателей для рассмотрения сложных уголовных дел.

Следует отметить несколько особенностей японской юридической системы. Во-первых, японские законы регулируют чрезвычайно широкий круг явлений общественной жизни (например, правила дорожного движения являются законом, а не административным актом, как в большинстве стран). Во-вторых, целый ряд законов допускает множество толкований и не содержит конкретных формулировок (например, закон об иммиграции не дает точного определения случаев предоставления политического убежища и относит решение на усмотрение службы иммиграционного контроля). В-третьих, многие требования законов не предусматривают наказания за неисполнение (например, положение об обязательном применении детских сидений в автомобилях). В-четвертых, законы ориентированы не столько на соблюдение интересов конкретных лиц, сколько на урегулирование отношений с общественными группами, каждая из которых живет по своим традиционным правилам (например, регулируются не столько отношения внутри семьи, сколько между семьями). В-пятых, в Японии распространен обычай внесудебного или досудебного урегулирования конфликтов по договоренности сторон. Количество судов и практикующих юристов в расчете на душу населения намного ниже, чем в большинстве развитых стран. В итоге, если дело доходит до суда, судебная процедура по относительно простому гражданскому иску может длиться годами. И всё же это не становится причиной коррупции, роста преступности или ухудшения социального климата. По-видимому, в стране существует определенный баланс между законопослушностью населения, строгостью законов и качеством работы правоохранительных органов.

Средства массовой информации (СМИ) вполне справедливо называют «четвертой ветвью» власти современного демократического общества. Японские СМИ отличаются высокой степенью централизации (несколько гигантских медийных конгломератов, крупнейшие

в мире тиражи ежедневных газет), структуризации (разделение СМИ по видам – печатные, телевизионные, сетевые) и специализации (по освещаемым вопросам и типам аудитории). В области организации менеджмента и корпоративной культуры компании СМИ напоминают фирмы других секторов японской экономики. Государство напрямую присутствует в телерадиовещании через специальную общественную корпорацию *NHK*. На деятельность СМИ и характер подачи материалов большое внимание оказывает соблюдение авторских прав и законов об охране государственной и личной информации. Особенностью Японии является тесная связь СМИ с системой государственной власти, что проявляется, например, в существовании так называемых пресс-клубов. Членство в них ограничено и используется правительством для селекции СМИ и журналистов, имеющих доступ к государственным информационным источникам.

1.2.5. Конституция и попытки ее изменения

Действующая конституция Японии была подготовлена в 1946 г. в администрации оккупационных сил, одобрена парламентом и введена в действие 3 мая 1947 года. С тех пор в этот документ не было внесено ни одной поправки. В 9-й статье основного закона содержится запрет на создание вооруженных сил и использование военной силы для разрешения международных конфликтов. Подобные положения были включены в основной закон страны впервые в мировой истории. Это принесло «мирной» конституции Японии широкую известность, наложило серьезный отпечаток на международные отношения в Азиатско-Тихоокеанском регионе и значительно повлияло на общественный климат внутри страны.

В последние годы активизировались попытки влиятельных политических сил изменить 9-ю статью конституции Японии. Критика этой части основного закона началась практически со времен ее принятия. В частности, говорилось, что существование «мирной» статьи является свидетельством усеченного суверенитета страны, а также препятствием для выполнения международных обязанностей «по поддержанию мира». Оставим в стороне вопрос о том, насколько верны эти утверждения и обратим внимание на фактическое состояние процесса по изменению конституции. Требование конституционной реформы впервые было выдвинуто правящей либерально-демократической партией еще в 1955 г., в год основания партии. Однако в практическую плоскость вопрос перешел только несколько десятилетий спустя. В 2012–2013 гг. конституционная реформа была использована в качестве элемента предвыборной платформы ЛДП, а обсуждение конституционных поправок и ревизии «мирной» 9-й статьи стало предметом широких дебатов. Внесение поправок в конституцию требует объявления национального референдума квалифицированным большинством депутатов (более чем двумя третями голосов) в обеих палатах парламента. ЛДП долгое время не имела таких сильных политических позиций и поэтому в 2014–2015 гг. сосредоточилась на изменении не самой конституции, а ее интерпретации. В частности, были приняты законы о возможности экспорта оружия и признании права на коллективную оборону (вступили в силу 29 марта 2016 года).

В июле 2016 г. вопрос об изменении основного закона был включен в программу ЛДП на выборах в верхнюю палату парламента. Реформа конституции превратилась в один из важнейших вопросов политической жизни страны. И всё же общественное мнение страны по данному вопросу по-прежнему расколото. Очень трудно предсказать, сколько лет потребуется для проведения серьезной конституционной реформы.

С изменением «мирной» конституции тесно связан вопрос о будущем японо-американского сотрудничества. Стратегический союз с США был и остается основой послевоенной внешней политики Японии. Юридическую базу его составляет двусторонний Договор о взаимном сотрудничестве и обеспечении безопасности, подписанный в 1952 г. и серьезно

дополненный в 1960 г. Срок действия Договора составляет 10 лет, но оговорки указывают, что если стороны не выдвинут возражений, положения Договора будут сохранять силу неопределенное время. Говорят, что японо-американский договор является самым долгосрочным документом, объединяющим интересы двух крупных держав, после Вестфальского мира 1648 г. (этим знаменитым соглашением была завершена тридцатилетняя война в Священной Римской империи и заложены принципы суверенитета наций). Уже один этот пример иллюстрирует совпадение интересов Японии и США, прочность и долгосрочность их взаимосвязей.

Изменение международной обстановки в Восточной Азии в последние годы заставляет обе стороны пересматривать многие направления сотрудничества. В частности, стратегический союз переориентируется на защиту от ракетной угрозы со стороны Северной Кореи, сдерживание и противостояние военной мощи Китая. Однако в ближайшие годы, по-видимому, могут произойти намного более радикальные изменения. В том случае, если США примут решение о серьезном сокращении присутствия в Азии, а Япония изменит конституцию и возьмет на себя заботу о поддержании собственной безопасности, это приведет к резкому изменению баланса сил в регионе.

Стратегическое сотрудничество с США имеет важные экономические аспекты. 4 февраля 2016 года Япония подписала принципиальное соглашение о членстве в Транстихоокеанском партнерстве (ТТП, или в английском варианте Trans-Pacific Partnership, TPP). ТТП – это организация 12 тихоокеанских и азиатских государств, ставящая целью устранение барьеров для движения товаров, капиталов и услуг, унификацию национальных законодательных систем в области внешнеэкономических связей и создание экономического блока нового типа. Главную роль в переговорах по ТТП сыграли США и дружественные им государства (Австралия, Канада, Япония, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия и др.). Китай в возникающем блоке не участвует, поэтому ТТП выглядит как попытка создать американский центр интеграции в регионе в противовес усилению китайского экономического влияния в Восточной Азии. С экономической точки зрения участие в ТТП облегчит Японии экспорт автомобилей, электроники и оборудования, но параллельно потребует снижения 95 % импортных пошлин и широкого открытия сельскохозяйственного, медицинского, банковского, страхового и ряда других «чувствительных» секторов (подробнее см. раздел 8.1). Политические последствия опоры на ТТП вместо множества интеграционных образований в Восточной Азии также могут быть чрезвычайно важными. Создание ТТП, ратификация соглашения, изменения национального законодательства, графики снижения пошлин, методы поддержки национальной экономики и т. п. привлекают большое внимание со стороны деловых, политических и общественных кругов Японии.

Рассмотренные выше тенденции иллюстрируют всего лишь один – международный – срез общественной жизни Японии. Однако, по нашему мнению, эти процессы постепенно формируют в стране новые основы взаимодействия Японии со странами мира. Масштабы происходящих изменений позволяют заявить, что Япония вступила в эпоху крупных перемен, сравнимых с самыми бурными периодами в истории страны, в ходе которых ярче всего проявляются характерные черты японского общества.

1. 3. Культура как основа экономического поведения

Следующий этап в изучении экономики и бизнеса Японии – сравнительный анализ культурных особенностей страны. Культуру мы рассматриваем как комплекс определяющих поведение человека внутренних правил, приобретенных им в ходе воспитания и образования и разделяемых определенным сообществом людей (эта формулировка близка к распространенному определению Г. Хофстеде [Hofstede, 1991]). Культура оказывает серьезное влияние на экономическое поведение, организацию компаний и методы бизнеса. Недаром в экономических науках широко применяются словосочетания «культура потребления», «организационная» или «деловая» культура. В предложенной нами национальной модели культура входит в состав фундамента экономической деятельности. В данном разделе мы проанализируем сравнительные характеристики культурной среды Японии, выделим некоторые национальные особенности и расскажем об их влиянии на экономику и бизнес.

1.3.1. Международные сравнения культурных особенностей

Среди многочисленных исследований культуры и экономической деятельности выделим работы Г. Хофстеде [G. Hofstede, 1991] и Ассоциации изучения мировых ценностей [World Values Survey Association, WVSA, 2016]. Исследования Г. Хофстеде проводились в 1980–2000 гг., первоначально – на основе анкетирования 116 тысяч работников компании IBM в 40 странах мира. В результате удалось выделить несколько измерений культурных ценностей, определяющих экономическое поведение. Так, например, удаленность от власти (power distance) указывала на степень субординации и восприятие руководителей подчиненными, избегание риска (uncertainty avoidance) – на стремление установить единые правила для всех или же на поощрение личной инициативы, индивидуализм/коллективизм (individualism versus collectivism) – на защиту личных ценностей против приоритета коллективного поведения, напористость/податливость (masculinity versus femininity) – на преобладание активного мужского или пассивного женского начала, долгосрочный/краткосрочный подход (long-term versus short-term orientation) – на нацеленность на достижение стратегических или тактических целей. Впоследствии близкие результаты были получены другими учеными [Schwartz, 2008], что подтвердило плодотворность подхода Г. Хофстеде.

Исследования WVSA начались в 1981 г. и к 2016 г. охватили около 400 тысяч респондентов в 100 странах мира с помощью 7 волн анкетирования. Это сделало работу Ассоциации самым представительным исследованием динамики мировых культурных ценностей. Первые попытки сбора информации отличались исключительной широтой. Однако после трех обследований с помощью факторного анализа удалось выделить два главных направления изменений в области мировой культуры. Первое направление представляет собой движение от традиционного общества (религиозного, семейно ориентированного, вертикального) к рациональному (светскому, индивидуальному, горизонтальному – traditional versus rational/secular authority). Второе направление заключается в переходе от ценностей выживания (приоритет экономических интересов и физической безопасности) к возможностям самовыражения (внимание к качеству жизни и личному удовлетворению – survival versus self-expression values). Согласно результатам исследований WVSA весь мир оказался разделен на несколько крупных культурных блоков. Например, страны Центральной Азии (Казахстан, Кыргызстан) попали в сектор традиционных и ориентированных на выживание ценностей, а государства Северной Европы (Швеция, Норвегия, Дания) – в блок рациональных обществ с приоритетом самовыражения.

Япония, как страна конфуцианской культуры, включена в одну зону с Китаем, Кореей, Тайванем и Гонконгом. Особенность Японии в данной системе координат заключается в самой высокой в мире роли рациональных ценностей и постепенном продвижении в сторону значимости самовыражения и качества жизни.

Результаты оценок Г. Хофстеде и WVSA хорошо дополняют друг друга и могут быть выражены в единой 100-балльной шкале (табл. 1.1). Кластерный анализ позволяет разделить исследуемые страны на несколько групп в соответствии с их культурными особенностями – англосаксонские, североевропейские, восточноазиатские, африканские, арабские и т. д.

Теоретически Япония должна относиться к группе восточноазиатских стран с конфуцианской культурой. Как показывают данные таблицы 1.1, в Японии существует рационально организованное общество (99 баллов, наивысший результат среди обследованных стран); значительную роль играют ценности самовыражения и качества жизни (58 против 23 в Китае и 31 в Индии); субординация находится на среднем уровне (54 против 35 в Германии и 93 в России); желание избежать риска проявляется чрезвычайно сильно (92 против 46 в США и 35 в Великобритании); поддерживается баланс между коллективными и индивидуальными действиями (46 против 91 в «индивидуалистской» культуре США и 20 в «коллективистской» системе ценностей Китая); напористость и стремление добиться цели любой ценой явно уступают податливости, координации действий и сохранению общественного согласия (95 против 39 в Корее и 35 в России); долгосрочная ориентация превалирует над краткосрочными целями (80 против 29 в США и 25 в Великобритании). Приведенные цифры свидетельствуют, что Японии присущи существенные отличия от культурно родственных Китая, Кореи, Тайваня и что она, говоря языком статистической науки, формирует собственный кластер.

Таблица 1.1

Международные сравнения культурных ценностей¹

Страны	WVSA		Г. Хофстеде				
	Традиционные/ рациональные	Выживание/ самовыражение	Дистанция от власти	Избегание риска	Коллективизм/ индивидуализм	Напористость/ податливость	Краткосрочные/ долгосрочные
Япония	99	58	54	92	46	95	80
Франция	64	67	68	86	71	43	39
Германия	80	55	35	65	67	66	31
Южная Корея	79	32	60	85	18	39	75
Великобритания	59	76	35	35	89	66	25
США	38	82	40	46	91	62	29
Бразилия	19	45	69	36	38	49	65
Китай	81	23	80	30	20	66	118
Индия	38	31	77	40	48	56	61
Россия	78	1	93	95	39	36	
ЮАР	24	42	49	49	65	63	
Украина	74	4					
Польша	41	31	68	93	60	64	32
Венгрия	61	16	46	82	80	88	50

Составлено по: [Sorge, Noorderhaven, Koen, 2015, p. 40–41]

¹ Оценки по 100-балльной шкале; чем выше балл, тем большее значение придается второму из двух указанных качеств

Наибольшие отличия связаны с высоким значением «податливости» среди культурных ценностей Японии. Внимательное исследование говорит о том, что это обусловлено существованием в японской культуре некоторых уникальных черт. Во-первых, речь идет о традиционном принятии решений на основе консенсуса. Из-за этого при взгляде со стороны ответственность в японской компании или организации кажется размытой, а лидеры или

группы влияния не выделяются на общем фоне. Достижение консенсуса в Японии строится на специальных процедурах, а именно: неформальной практике *нэмаваси* (буквально – окапывание корней дерева при подготовке к пересадке; используется в значении неформальных согласований при подготовке решения) и формальной процедуре *ринги* (метод информирования и сбора мнений заинтересованных лиц путем циркуляции специального документа). В результате отдельный работник японской компании стремится не к достижению цели любой ценой, а к формированию единого мнения среди своих коллег. Если судить только по данным анкетирования, показатели напористости понижены. Однако после того как консенсус достигнут и решение принято, японская компания действует решительно и быстро, не уступая своим партнерам из стран с другим типом культуры.

Во-вторых, для понимания деловых отношений в Японии важное значение имеет национальная концепция *амаэ*, которая означает «простительную зависимость» (*indulgent dependency* [Smith, Nomi, 2000]). *Амаэ* предполагает, что вышестоящий работник должен прощать подчиненным определенные ошибки и повышать уровень требований к ним только по мере формирования доверительных отношений. Следовательно, для эффективной работы японская организация должна обеспечивать возможность неформальных связей руководителей и подчиненных, чтобы придать ей гибкость *амаэ* и жесткость формальной дисциплины. Напористость и направленность на достижение результата становятся возможны только после возникновения прочных личных связей. Это требует времени и не всегда отражается в результатах социологических исследований. Приведенные примеры, связанные с консенсусом и *амаэ*, подтверждают мысль о том, что в межкультурных сопоставлениях сравнительный этический анализ необходимо дополнять этнографическим эмпирическим исследованием национальных черт и особенностей [Sorge, Noorderhaven, Koen, 2015, p. 76].

1.3.2. Характеристики деловой культуры Японии

После краткого анализа культурных особенностей Японии попытаемся проследить, какое влияние они оказывают на деятельность компании. Обратим внимание на три важнейшие характеристики японской деловой культуры, а именно: среднюю дистанцию от власти, сильное стремление избежать риска и явное предпочтение коллективных действий.

Средняя дистанция от власти ведет к соединению в японской организации и компании двух разнородных тенденций. С одной стороны, количество иерархических ступеней и наблюдающих звеньев весьма велико. С другой стороны, разница в доходах высших и нижестоящих уровней намного меньше, чем, например, в США. Потоки информации ориентированы не строго вертикально, а во всех направлениях. Концентрация власти в руках верхнего эшелона также размыта, поскольку решения принимаются на основе широкого корпоративного консенсуса.

Стремление избежать риска ведет к появлению многочисленных правил и процедур, на основе которых осуществляется деятельность подразделений. Руководителями, как правило, становятся узкие технические специалисты, а не «корпоративные стратеги». Работники не склонны менять место работы и предпочитают длительную занятость (в японском варианте – даже пожизненную).

Предпочтение коллективных действий влияет прежде всего на характер отношений работника и работодателя. В Японии они основаны скорее не на формальных контрактах, а на моральных обязательствах: лояльности – со стороны работника, а также поддержке, развитии, защите от увольнения – со стороны компании. Главным мотивирующим моментом для работника становится стабильность, а не доход. Поощрения и оценки также проводятся преимущественно на коллективной, а не на индивидуальной основе.

Мы привели лишь несколько примеров влияния культуры на компании, общественные и государственные организации, экономику и бизнес. Разумеется, такие особенности Японии, как рациональные ценности, долгосрочная ориентация, достижение консенсуса и т. д., оказывают серьезное влияние на экономическую активность. Тем не менее подобное влияние пока не изучено и не имеет надежных статистических подтверждений [Sorge, Noorderhaven, Koen, 2015, p. 63–65]. Поэтому в дальнейшем обсуждении мы будем опираться не на общие выводы, а на конкретные примеры взаимосвязи культуры и поведения компаний, работников, государства, регионов, деловых ассоциаций и других субъектов экономической деятельности Японии. Попытаемся сделать это на примере организационной культуры, характерной для японских компаний.

Организационная, или деловая, культура представляет собой часть национальной культуры. Оба типа культур основаны на одинаковых ценностях. Различия состоят в том, что люди становятся членами организаций в зрелом возрасте и менее склонны изменять заложенным с детства представлениям. Поэтому деловая культура чаще связана с повседневной практикой, чем с соизмерением действий с системой ценностей. В самой повседневной практике выделяются ритуалы, герои и символы. Ритуалы – это коллективные действия, которые в узко прагматическом отношении бесполезны, но в определенном культурном контексте считаются желательными для достижения поставленных целей. Герои – реальные или вымышленные, живые или ушедшие из жизни персоны, выступающие образцами для подражания. Символы – слова, жесты, изображения или другие объекты, имеющие значение, которое признают только люди определенного круга [Sorge, Noorderhaven, Koen, 2015, p. 61].

Перечислим некоторые черты деловой культуры Японии. Решения в японских фирмах, как правило, принимаются на основе консенсуса. Согласование мнений ведется с помощью специальных процедур *ринги* (круговое информирование). Конфликты стараются не разрешать, а предупреждать с помощью длительной подготовки сложных решений *нэма-васи* (окапывание корней). В структуре компании проводится четкое разграничение статуса работников, занятых на различной основе (постоянной, временной, контрактной). Большое внимание уделяется ритуалам и символам (строгий дресс-код, обмен визитками, утренние приветствия и т. п.). Для снижения затрат времени на деловое общение работников в помещениях не устанавливают перегородок. Важной частью межличностных связей являются частые вечеринки, позволяющие обсудить деловые вопросы в неформальной обстановке.

1.3.3. Герои бизнеса как представители деловой культуры

Список особенностей деловой культуры можно продолжить, однако существует один ее элемент, в котором все перечисленные черты получают яркое и образное воплощение. Речь идет о героях, т. е. о бизнесменах, играющих роль образцов или моделей поведения в деловой сфере. Приведем несколько конкретных примеров из этой области.

В числе молодых предпринимателей в последние годы большое внимание СМИ привлек Т. Мураками (T. Murakami), президент компании *Livesense*. Компания основана им в 2006 г., когда он был студентом первого курса престижного японского университета Васэда. Сфера ее деятельности – предоставление информационных услуг компаниям, ищущим работников. В данном секторе экономики работают тысячи фирм, т. е. рынок является чрезвычайно конкурентным. Однако уже в первый год деятельности *Livesense* была получена прибыль, и за 6 лет ее сумма увеличилась в 580 раз. В 2013 г. компания начала котироваться на Токийской фондовой бирже, а Т. Мураками в возрасте 25 лет стал самым молодым президентом компании, который сумел добиться этого.

Причины успеха *Livesense* связаны с применением новой для этого сектора политики привлечения компаний-клиентов. Данная политика носит название аффилированного марке-

тинга (affiliated marketing). Суть ее состоит в «оплате по результату». В большинстве случаев компании, нуждающиеся в рабочих руках, платят довольно большие суммы за рекламу своих объявлений в специализированных журналах. *Livesense* начала брать деньги только с тех, кто реально находил работников с помощью их интернет-сайта. Регистрация компаний, ищущих сотрудников, была сделана бесплатной. В первые годы применялись и такие необычные средства, как возвращение плательщикам части полученных в качестве оплаты средств. Это позволило клиентам сократить расходы, а в результате у *Livesense* быстро увеличился круг пользователей сервиса. Кроме новинок в оплате услуг и методов привлечения клиентов, среди слагаемых успеха компании часто называют также личную активность самого Т. Мураками. Его лозунгом стали следующие слова: «Боюсь не действия, а бездействия». Такой принцип поведения разительно отличается от пассивности множества его сверстников и привлекает большое внимание СМИ.

Другим ярким представителем молодого поколения бизнесменов стал С. Ямада (S. Yamada). Это основатель компании *Mercari*, которая в марте 2016 г. первой среди стартапов Японии получила рыночную оценку в 1 млрд долларов [Bloomberg, March 19, 2016]. Компания предоставила интернет-площадку, позволяющую обычным людям продавать и обменивать любые вещи – от одежды и бытовой электроники до билетов на бейсбол и коллекций бабочек. К началу 2016 г. мобильное приложение *Mercari* было скачано 32 млн раз, ежемесячные объемы сделок превысили 10 млрд иен (примерно 100 млн долларов), а комиссионные компании составили 10 % от стоимости каждой сделки. Компания привлекла крупные инвестиции от известных групп *Mitsui* и *Globis Capital Partners* и первой среди японских фирм вошла в престижный мировой список инвестиционно привлекательных компаний-«единорогов» (*unicorns*) агентства *CS Insight*.

С. Ямада изучал математику в престижном университете Васэда. Во время студенческой практики он разрабатывал сайт неизвестной тогда компании *Rakuten*. Всего через несколько лет *Rakuten* превратился в крупнейший интернет-магазин Японии, а С. Ямада лично убедился в огромных возможностях современных технологий для развития бизнеса. Первые замыслы молодого предпринимателя были связаны с компьютерными играми. В 2001–2010 гг. его компания *Unoh* создала несколько популярных продуктов и была поглощена крупной фирмой *Zynga Inc.* Затем бизнесмен полтора года проработал над локализацией японских игр для американского рынка, но не оставил мечту о начале крупного проекта. В 2012 г. он уволился и отправился путешествовать вокруг света. За полгода он посетил 23 страны и множество уникальных мест – от соляных озер Боливии до деревень кочевников в пустыне Сахара, от черепаховых пляжей на Галапагосских островах до дерева Будды в Индии. Оказалось, что даже беднейшие люди планеты, не имеющие доступа к водопроводам и линиям электропередач, широко пользуются мобильными телефонами. Это и натолкнуло С. Ямаду на мысль о создании мобильного приложения для частной торговли. К 2013 г., когда появилась компания *Mercari*, интернет-рынок сделок «бизнес – потребитель» был уже насыщен, а вот в сегменте «потребитель – потребитель» оставались широкие возможности для роста. *Mercari* быстро стала лидером в Японии и попыталась выйти на североамериканский континент, но столкнулась там с серьезными трудностями и перешла к стратегии постепенного расширения.

Стиль бизнеса С. Ямады определяется его жизненными установками: выбирать новый путь, использовать выпавший шанс, действовать быстрее конкурента. Это позволяет превращать в жизнь даже самые необычные бизнес-идеи. По мнению С. Ямады, возможности для этого в Японии есть. В частности, условия публичного размещения акций на нижней секции Токийской фондовой биржи (10 млн долларов капитализации без требования минимального дохода) являются очень благоприятными для растущих компаний. А вот образцов для подражания, таких как Стив Джобс или Марк Цукерберг, появляется сравнительно мало.

Именно поэтому С. Ямада полон решимости сделать как можно больше, чтобы молодые люди на его примере поверили в собственные силы.

Среди бизнесменов среднего возраста роль лидера общественного мнения играет М. Сон (M. Son), президент компании *Softbank*. Это человек, на формирование которого оказали влияние его происхождение из проживавшей в Японии корейской семьи, обучение в американском колледже и затем в университете по специальности *computer sciences*, активная изобретательская деятельность и первый финансовый успех в США. Компания *Softbank* была основана в 1981 г. В настоящее время (2016) она является третьим по числу клиентов оператором мобильной связи в Японии. Сфера деятельности компании включает предоставление провайдерских услуг, обработку и хранение данных, создание видеоигр, издательский и банковский бизнес. В качестве партнера *Softbank* участвует в деятельности ряда зарубежных компаний в Японии (*Yahoo! E-Trade*, *Ustream.tv* и других) и сам активно инвестирует за рубежом (*Alibaba*, *Sprint*, *Coupang*).

Быстрый рост и высокая капитализация компании позволила стать М. Сону вторым среди самых богатых людей Японии по версии американского журнала *Forbes* (2016). Успех *Softbank* связан с несколькими факторами. Прежде всего рынок телекоммуникационных услуг представляет собой один из немногих растущих секторов экономики Японии. В период бурного развития и конкуренции за клиентскую базу *Softbank* активно применял агрессивную политику скидок, чего старались избегать его конкуренты. После появления на рынке принципиально нового смартфона компании *Apple* в течение трех лет *Softbank* был эксклюзивным распространителем iPhone в Японии. В 2007 г. компания запустила серию телевизионных реклам, которые побили в Японии все рекорды популярности и способствовали расширению ее бизнеса. В 2013 г. она приобрела американского провайдера услуг мобильной связи *Sprint*, имеющего 55 млн клиентов. Это укрепило имидж *Softbank* как глобальной, быстрорастущей и инновационной компании. Большим финансовым успехом стало также взаимодействие с китайским интернет-ритейлером *Alibaba*. В 2016 г. было объявлено о выкупе акций на рекордную для компании сумму 4,4 млрд долларов для поддержки доверия инвесторов.

Осуществлять всё это позволяет стиль управления президента М. Сона. Принцип глобального подхода к менеджменту реализуется в виде широкого использования иностранного опыта, привлечения зарубежных специалистов и развития у работников навыков международного общения. Принцип быстрого роста применяется в виде агрессивной политики расширения клиентской базы, слияний и поглощений, а также диверсификации сферы деятельности. И наконец, инновационная стратегия основана на постоянном технологическом обновлении и использовании новых методов управления, стимулирования, финансирования и всего того, что объединяется понятием «менеджмент». В последние годы М. Сон активно занимается венчурной деятельностью и выступает с инициативами в области развития возобновляемых источников энергии.

К чуть более старшему поколению относится богатейший человек Японии Т. Янаи (T. Yanai), президент компании *Fast Retailing* (бренды *Uniqlo*, *GU* и др.). Компания занимается производством и продажей сравнительно дешевой и модной одежды. Удачное сочетание цены и стиля, которое удалось найти *Uniqlo*, оказалось очень востребовано в Японии с середины 1990-х годов. Это и создало базу для быстрого роста компании. Президент Т. Янаи стал не только самым богатым человеком страны, но и получил известность как разработчик новой стратегии роста в условиях продолжительного спада, снижения доходов и высокого курса иены. По мнению Т. Янаи, любую из перечисленных трудностей можно рассматривать как стимул для развития. Так, например, дорогая иена дает возможность расширять бизнес за рубежом. Снижающиеся доходы позволяют сэкономить на оплате труда продавцов

и обслуживающего персонала, а продолжительный спад указывает на необходимость находить новые технологии продаж и создавать продукцию для новых сегментов покупателей.

Можно выделить несколько составляющих успеха Т. Янаи: 1) удачный выбор бизнес-модели, ориентированной на продажу модных и удобных изделий по низким ценам; 2) контроль над всей цепочкой создания стоимости – от дизайна одежды до ее реализации; 3) снижение накладных расходов за счет стандартизации и централизации; 4) активную политику расширения продаж и розничной сети за пределами Японии; 5) постоянный поиск новых сегментов рынка и разработку соответствующих технологий продвижения и продаж; 6) эффективные методы вовлечения и стимулирования персонала и многое другое (подробнее см. раздел 7.5). Реализовать перечисленные идеи помог энергичный и в известном смысле агрессивный стиль менеджмента. Приобрести его Т. Янаи, вероятнее всего, смог благодаря личным особенностям характера, обучению в престижном университете Васэда и нескольким годам работы в крупной компании розничной торговли *JASCO*.

Несмотря на поразительный успех, немало бизнесменов в Японии критикуют деятельность Т. Янаи и *Uniqlo*. Прежде всего многие отрицают оригинальность стратегии и указывают на то, что это лишь применение американского опыта к японским условиям. Высказывается также мнение, что *Uniqlo* одной из первых на японском рынке начала ранее нетипичную ценовую конкуренцию. Это усилило разрушительную тенденцию дефляции, от которой экономика Японии страдает до сих пор. Кроме того, в печати появляются статьи и книги, обвиняющие компанию в создании неблагоприятных условий труда и в магазинах Японии, и на китайских фабриках. В 2015 г. компания *Uniqlo* даже частично признала обвинения и обязалась улучшить условия труда на швейных предприятиях в Китае [Chang, 2015].

Наиболее известным активно действующим представителем старшего поколения бизнесменов можно считать К. Инамори (К. Inamori), основателя электронного гиганта *Kyocera* (стоимость ее акций в ноябре 2015 г. составила 64 млрд долларов). Эта компания известна не только своей электронной и керамической продукцией, но и системой управления «Амёба менеджмент». Система заключается в разбиении коллектива на небольшие хозрасчетные бригады (амёбы), применении к ним особых методов бухгалтерского учета и стимулировании производительности труда каждого участника (подробнее см. раздел 4.5).

Список достижений К. Инамори включает также основание телефонной компании *KDDI* (капитализация 18 млрд долларов), одного из трех крупнейших провайдеров мобильной связи современной Японии. Кроме того, в 2010 г. этот бизнесмен выступил антикризисным менеджером второй по величине японской авиакомпании *JAL* и за один год добился восстановления ее прибыльности. В 2016 г. К. Инамори исполнилось 83 года, но он был полон энергии и вел активную деятельность сразу на трех направлениях – как крупнейший бизнесмен, как преподаватель личной школы менеджмента и как буддистский священник.

Главный принцип менеджмента, по мнению К. Инамори, заключается в том, что лидеры компании должны сделать ее работников счастливыми и в материальном, и в интеллектуальном плане [Bloomberg, November 6, 2015]. Понятие счастья в данном случае связано с буддистской концепцией *сёдзин*, или с достижением высшего состояния души через посвящение жизни служению великой цели. В заботе о благе компании и о счастье работников состоит главная цель менеджеров. А вот на требования акционеров нужно уметь ответить «нет», поскольку они чаще всего думают об извлечении прибыли и увеличении дивидендов. Такая жесткая позиция основателя компании приводит к тому, что в глазах акционеров стоимость компании недооценивается, а прибыльность занижается. В частности, в 2012–2015 гг. японский фондовый индекс *Torix* вырос на 84 %, а акции *Kyocera* – всего на 48 %. Средняя норма прибыли на капитал (ROE – return on equity) среди компаний, для которых вычислялся индекс *Torix*, в сентябре 2015 г. составила 8,6 %, а в *Kyocera* (за счет крупных инвестиций) – 5,8 %. Неудивительно, что многие акционеры, особенно зарубежные, жестко критикуют

деятельность К. Инамори, требуют пересмотра его политики и заявляют, что она противоречит современным тенденциям развития менеджмента.

Скорее всего, отрицательные стороны можно найти в деятельности любого бизнесмена. В этой связи интересно проследить, кто же из представителей крупного бизнеса в Японии вызывает однозначную симпатию. Такого человека трудно найти в жизни, но образ его, по-видимому, существует в мире комиксов. С 1983 г. в Японии выходит серия книг, посвященная жизни вымышленного бизнесмена Косаку Сима (Kosaku Shima). Автор серии, К. Хирокане (К. Hirokane), долгое время работал в компании *Panasonic*, которая и стала моделью его рассказов. Мифический К. Сима начинает работу в огромном конгломерате *Hatsushiba Electric* (позднее – компания *Tecot*), за 25 лет проходит все ступени карьерной лестницы и становится президентом. Его личная жизнь настолько запутанна, насколько это вообще возможно в мире комиксов. Он не задумываясь вступает в сделку с китайской мафией, когда речь заходит о ребенке его друга. Он бывает груб и даже жесток с подчиненными. И всё же эти «грехи» легко прощают ему и читатели, и его вымышленные коллеги. Причина в том, что он не боится принимать самостоятельные решения, действовать быстро, проявлять качества лидера и добиваться своего. Он не останавливается перед тем, чтобы действовать не так, как диктует ему традиционная корпоративная культура, т. е. не боится конфликтов и личной ответственности. Он много времени провел за рубежом, мыслит глобально, понимает, как нужно работать на зарубежных рынках, как вести себя с американскими и китайскими коллегами. Он считает, что будущее компании лежит не в Японии, а в агрессивном освоении зарубежных рынков. Он выступает за отказ от традиционного стремления обеспечить наилучшее возможное качество и добиться совершенства в производстве и технологии. Вместо этого он предлагает производить то, что реально нужно потребителю. Вероятно, именно эти качества кажутся многим в Японии самыми ценными в современном руководителе. По крайней мере, об этом говорит успех и длительная популярность данной серии комиксов.

Завершая первую главу нашей книги, отметим, что предложенная в первом ее разделе концепция национальной модели экономики и бизнеса очень полезна для понимания экономической деятельности любой страны, тем более такой своеобразной, как Япония. Краткая характеристика японского общества указывает на его переходный характер в том, что касается экономического роста, демографии, внутренней и внешней политики. Культурная среда изменяется намного медленнее других элементов социальных отношений и играет роль стабилизатора, необходимого в период крупных перемен в экономической и деловой жизни.

Вопросы и задания

1. Что входит в национальную модель экономики и бизнеса?
2. Какое влияние оказывают географические и природные условия на экономическую деятельность?
3. Назовите основные этапы формирования японской нации.
4. Какие черты свойственны национальному характеру японцев?
5. Раскройте особенности организации ветвей власти в Японии.
6. Какие общественные процессы кроются за попытками изменить конституцию Японии?
7. Дайте определение культуры и объясните ее взаимосвязь с экономической деятельностью.
8. Какие подходы к классификации культурных ценностей существуют в современной науке?
9. Какие особенности присущи деловой культуре в Японии?
10. Приведите примеры японских бизнесменов, играющих роль образцов или моделей поведения в деловой сфере.

Глава 2

Эволюция национальной модели и важнейшие периоды экономической истории

В первой главе нашей книги мы рассказали о культурных особенностях Японии. Культура рассматривалась нами как часть фундамента или как одно из измерений национальной модели экономики и бизнеса. Сейчас мы переходим к обсуждению второго измерения данной модели и поговорим о ее временной динамике, т. е. об истории экономики и бизнеса страны. При этом в центре нашего внимания окажутся не столько исторические факты сами по себе, сколько формирование экономических институтов, а именно правил, механизмов их выполнения и норм, определяющих повторяющиеся взаимодействия между людьми [Норт, 1993]. Важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и правила контрактных отношений [Уильямсон, 1996]. Исходя из этого наибольший интерес для нас будет представлять история формирования компаний, отраслей экономики и общих условий экономической деятельности.

Отметим также, что если культура является комплексом внутренних правил, определяющих поведение человека, то институты – это внешние рамки человеческих действий. Культура приобретается в ходе воспитания и образования, а институты формируются в результате общественного развития. Именно этот институциональный аспект исторического анализа и будет предметом нашего дальнейшего обсуждения.

Высокий уровень экономического развития Японии – это результат длительного исторического прогресса. Однако краткие обзоры экономической истории, как правило, начинаются с насильственного открытия страны западными державами в 1853 г. и последовавшими реформами в политической, социальной и экономической областях. В то же время современные исследования показывают, что индустриализация и рост экономики в период Мэйдзи (1868–1912) стали возможны благодаря формированию своеобразных общественных институтов в ходе предшествовавших двухсот с лишним лет авторитарного правления, экономического контроля и международной изоляции. Именно поэтому после краткого перечисления основных этапов исторического развития Японии мы начнем наше изложение с периода Токугава (эпохи Эдо), или «ранней современности» (1603–1868). Затем последует рассказ о «догоняющей» индустриализации в эпоху Мэйдзи, обзор развития в предвоенный и военный период (1912–1945) и годы американской оккупации (1945–1952). Постараемся, где это возможно, обратить внимание на экономическую и институциональную сторону дела, т. е. на темпы, факторы и механизмы роста населения, уровня жизни, промышленного производства и валового выпуска, а также на права собственности, правила экономической деятельности и окружающую социальную среду.

2.1. Основные периоды исторического развития

Попытаемся разделить историю Японии на относительно крупные отрезки (периоды или эры), как это принято в современной историографии [Институт востоковедения РАН, 1998].

Палеолит (40 000-13 000 лет назад, древний каменный век).

Период Дзёмон (13 тыс. лет до н. э. – III в. до н. э., неолит). Название происходит от веревочного узора на распространенной в то время глиняной керамике.

Период Яёй (3 в. до н. э. – III в. н. э., бронзово-железный век). Название взято от района в Токио, где были найдены первые археологические свидетельства появления нового типа культуры.

Период Кофун (курганный, I–IV вв.). Начало становления древнейшего государства Ямато; широкий поток переселенцев из Китая и Кореи; проникновение и официальное распространение буддизма (с 538 г.); заимствования китайской письменности, культуры и элементов общественного устройства.

Период Асука (592–710 гг.; Асука – древняя столица государства Ямато, расположенная поблизости нынешних городов Киото и Нара). Начало феодальных реформ императора Котоку (другое название – реформы *Тайка*, 645 г.), преобразование государства по китайскому образцу, провозглашение государственной собственности на землю, становление надельной системы землевладения.

Период Нара (710–794 гг.; Нара – первая постоянная столица Японии). Изменение названия страны с *Ямато* (*Яматай*) на *Нихон* (*Ниппон*) – «там, откуда восходит солнце»; строительство централизованного государства на основе сводов законов; появление мифологических летописных сводов *Кодзики* и *Нихон сёки*.

Период Хэйан (794-1185 гг.; Хэйан – современный Киото, «столица мира и спокойствия», императорская резиденция до 1868 г.). Упадок государственной власти; возникновение частного землевладения; расцвет аристократической культуры; политическое доминирование рода Фудзивара.

Период Камакура (1185–1333 гг.; г. Камакура – резиденция верховных военачальников *сёгунов* (первый *сёгун* – Минамото-но Ёритомо)). Господство сословия воинов-самураев; лишение императора светской власти; феодальный период с развитыми вассальными отношениями.

Период Муромати (1392–1568 гг.; Муромати – район Киото, резиденция ставки *сёгунов* из рода Асикага). Появление двух параллельных и враждебно настроенных императорских дворов *нанбокутё* (1336-1392); постоянные междоусобные войны (1467–1568 (период *сэнгоку дзидай*)). Несмотря на это, в провинциях происходил рост городов, развитие городской светской культуры. С 1542 г. начались первые контакты с европейцами. В 1564 г. была осуществлена фактическая централизация Японии под эгидой *сёгуна* Нобунага.

Период Эдо (1603–1867 гг.; Эдо – древнее название Токио). Окончательное объединение страны *сёгуном* Токугава Иэясу; прекращение перманентной гражданской войны. Правление *сёгуна* Токугава; запрещение христианства по причине его противоречия традиционным ценностям (верность сюзерену, многобожие, единство человека и окружающей природы); политика изоляционизма для предотвращения распада и порабощения страны; высокий уровень развития общественных отношений и ряда элементов материальной культуры при некоторой технологической отсталости от Европы и Америки. Тотальная регламентация жизни всех слоев общества. Окончательное формирование японского менталитета и японской нации. 1853 г.: серия договоров с США, Великобританией, Россией, начало открытия страны.

Период Мэйдзи (1868–1911 гг.; Мэйдзи – «просветленное правление», девиз правления императора Муцухито). 1868 г.: падение *сёгуната* Токугава; переход власти к императору (реставрация, или революция, Мэйдзи); буржуазно-демократические реформы под давлением и по образцам США, Великобритании, Франции, Пруссии, России; быстрый и эффективный экономический рост; милитаризация; внешняя агрессия. С 1894 г.: территориальная экспансия; создание колониальной империи, уникальной для азиатской страны. 1904–1905 гг.: русско-японская война, первая военная победа азиатской страны над мировой державой; расширение территориальных притязаний в Северо-Восточной Азии.

Период Тайсё (1912–1926 гг.; Тайсё – «великая справедливость», девиз правления императора Ёсихито). Либеральное движение «демократия Тайсё»; попытки законодательного контроля над идеологической ориентацией масс («Закон о поддержании общественного спокойствия»); фактический переход власти к парламенту и Демократической партии. S Период Сёва (1926–1986 гг.; Сёва – «просвещенный мир», девиз правления императора Хирохито). Территориальная экспансия; попытки оправдать ее созданием «Зоны совместного процветания Восточной Азии» и борьбой с колониализмом мировых держав. Война на Тихом океане; поражение; американская оккупация. 1951 г.: Сан-Францисский мирный договор; стратегический союз с США; послевоенное преобразование страны; экономическое развитие на основе «восточноазиатской модели»; «японское экономическое чудо»; период потрясений 1970-х годов; спекулятивный экономический бум 1986–1990 гг.; «Япония как страна номер один».

Период Хэйсэй (с 1989 г. по настоящее время; «Хэйсэй» – установление мира, девиз правления императора Акихито). Длительная депрессия; начало серьезной перестройки экономической, политической и социальной системы. Поиски собственного места в мире после завершения «холодной войны» и глобализации экономики.

Подобная периодизация обязательно присутствует в любом учебнике по японской истории. Однако если отвлечься от хронологии событий и попытаться выразить главную черту исторического развития Японии, особенно в сравнении с многими другими государствами Европы и Азии, хочется употребить словосочетание «счастливая страна». Расшифруем его смысл.

Прежде всего в истории известно лишь две попытки насильственного завоевания Японии: в 1274 и 1281 гг. монгольские завоеватели несколько раз направляли в сторону Японии свой флот, но неизменно терпели неудачу. В XX в., после поражения во Второй мировой войне, Япония с 1945 по 1952 г. находилась под управлением командования оккупационных сил. Заслуживает внимания также и тот факт, что в эпоху колониального раздела мира среди стран Азии только Япония и Таиланд не стали колониями тогдашних «великих держав». Более того, Япония попыталась создать свою собственную колониальную империю. Два раза на протяжении своей истории Япония сама предпринимала попытки внешней агрессии (в 1592–1598 гг. – в отношении Кореи, в 1895–1945 гг. – в отношении Кореи, Китая и ряда стран Южной и Восточной Азии). В конечном счете все попытки рано или поздно заканчивались поражениями, после которых страна на долгие годы отказывалась от использования военной силы для решения международных проблем.

В редкие периоды внешней угрозы Япония находила в себе силы для быстрых изменений. В итоге формировался экономический и общественный потенциал, необходимый для сохранения независимости страны. В период американской оккупации была принята ныне действующая конституция, проведены или начаты важные реформы, которые заложили фундамент будущего «экономического чуда» и развитой демократической системы. В XX в. Японии пришлось пережить войны, военные перевороты, атомные бомбардировки, иностранную оккупацию, голод, массовые забастовки, а сравнительно недавно – террори-

стическую атаку экстремистской религиозной секты с применением химического оружия. И даже несмотря на это, можно сказать, что на протяжении длительного времени Япония имела уникальную возможность для мирного самостоятельного развития. Именно такой смысл мы вкладываем в ключевое словосочетание «счастливая страна», использованное для образного описания японской истории.

2.2. Правление клана Токугава и международная изоляция: 1603–1868 гг.

На первый взгляд экономическое развитие Японии в период Токугава характеризует ее как аграрную страну с отсталой технологией и отсутствием явных признаков индустриального производства. Именно такое впечатление произвела Япония на участников американских походов под предводительством коммодора Мэттью Перри (Matthew Perry) в 1853 и 1854 гг. Тем не менее более глубокое знакомство указывает на большие отличия от привычного образа слаборазвитой страны. В Японии тех лет существовали такие сложнейшие институты капитализма, как оптовая торговля и фьючерсные контракты, была создана развитая транспортная сеть сухопутных дорог и водных путей сообщения. Финансирование расходов велось через систему универсального налогообложения, а государственные функции исполняла образованная и преданная бюрократия. Грамотность являлась не только привилегией аристократии, но и достоянием большого числа простых людей. По-видимому, отставание Японии от западных держав существовало лишь в технологической области. Во многих сферах общественной жизни Япония была не менее развитой, чем большинство европейских государств того времени.

Приблизительное сравнение с историей Европы показывает, что роль античного Рима для Японии играл Китай, влияние которого достигло пика к VII в. н. э. В раннее Средневековье в Европе возникла гигантская империя, и в Японии в VIII–XI вв. также появилось единое процветающее государство. Упадок надельной системы в Европе привел к феодальной раздробленности, анархии и социальному застою. Сходные процессы в XII–XVI вв. развернулись и в Японии. Однако в XVII в. Европа встала на путь торговли, путешествий и открытий, а Япония по собственной воле превратилась в закрытую и изолированную страну. В 1603 г. была основана династия Токугава, которой удалось объединить враждующие кланы и положить конец междоусобным войнам. Обратной стороной стабильности для Японии стало отсутствие периода, аналогичного европейскому Ренессансу, когда Европу и Америку буквально захлестнула волна научных, технологических и культурных открытий. В Японии не было взрывного развития искусств, наук и технологий, но шел процесс постепенного совершенствования и накопления знаний во всех областях общественной жизни. В результате за двести с лишним лет постепенной эволюции сформировалась уникальная японская цивилизация, основанная на иных, чем европейские, моральных, социальных и технологических устоях [Flath, 2005, p. 40].

Эпоха феодальной раздробленности началась в Японии с XII в. В периоды Камакура (1185–1333) и Муромати (другое название – эпоха Асикага, 1392–1568 гг.) власть принадлежала верховным военачальникам или *сёгунам*. *Сёгун* был сильнейшим из феодалов и поддерживал в стране относительный мир. Тем не менее уже к концу XV в. сфера влияния *сёгунов* Асикага сократилась до окрестностей столицы. Политическая власть фактически перешла в руки множества постоянно враждующих местных правителей, или *даймё* (буквально – «великие имена»). Приход европейцев в 1542 г. и появление огнестрельного оружия резко изменили методы военных действий и принципы обороны. По всей стране началось строительство укрепленных замков, исполнявших роль резиденций *даймё*. Положение их укрепилось, а значит, возникли стимулы к долгосрочному экономическому развитию подконтрольных территорий, получивших название «хан». К середине XVI в. каждый из *даймё* исполнял в пределах своих границ все правительственные функции, такие как прокладка дорог, ирригация, поддержание порядка, сбор податей и даже введение собственных мер и весов. В 1564 г. коалиция *даймё* под предводительством Оды Нобунаги заняла столицу Киото и сделала попытку создать централизованное государство. После убийства Нобунаги

в 1582 г. его место занял Тоётоми Хидэёси. Он скончался в 1598 г. во время военного похода в Корею. Очередную гражданскую войну удалось предотвратить в 1603 г. Военачальник Токугава Иэясу заручился поддержкой большого числа *даймё* и одержал над противниками победу в самом знаменитом средневековом сражении – битве при Сэкигахаре. Династия Токугава пришла к власти и безраздельно правила страной на протяжении двух с половиной столетий.

Стабильность династии Токугава была основана на нескольких принципах организации общественной жизни, или социальных институтах. К ним относятся политическая система власти центрального правительства и местных феодалов *бакухан*, кастовое разделение общества на четыре класса *си-но-ко-сё*, принцип регулярного присутствия феодалов и членов их семей в столице *санкин котай*, механизм взимания рисовых налогов *хонбьякусё*, а также политика международной изоляции *сакоку*. Эти принципы общественного устройства позволили создать весьма стабильное общество и оказали серьезное влияние на экономическое развитие Японии. Рассмотрим перечисленные элементы более подробно.

Термин «*бакухан*» означает сочетание власти центрального правительства и подчиненных ему феодалов. Слово *бакухан* составлено из двух частей: «*бакуфу*» – военное правительство (буквально – правительство полевого шатра) и «*хан*» – феодальный земельный надел. Основатель династии Токугава Иэясу присвоил себе звание верховного главнокомандующего *сёгуна* и стал главой военного правительства. Он закрепил за собой, т. е. за *бакуфу*, исключительные права в определении международной политики, выпуска национальной валюты, основания единых мер и весов, а также право лишать полномочий любого не подчинявшегося ему *даймё*. Иэясу стал также и самым крупным землевладельцем. Его надел *тэнрё* («императорские пределы») охватывал пятую часть площади Японии того времени, на которой проживала треть населения страны. Полномочия *даймё* ограничивались их наделами. Важнейшим правом *даймё* было введение местных налогов, основным из которых являлся сбор части урожая риса от производителей. Монополиями *даймё* стало производство соли, кунжутного масла и ряда других местных товаров. *Даймё* не перечисляли налогов в центральное правительство, но помогали ему в создании дорог, строительстве замков и проведении других общественных работ. Они также поставляли в ставку главнокомандующего вооруженных и обученных воинов. Титулы *сёгуна* и *даймё* передавались по наследству.

В период Токугава декретом *сёгуна* население Японии было разделено на четыре сословные группы, или касты: самурай, крестьяне, мастеровые и торговцы (или *си-но-ко-сё* – по первым слогам соответствующих японских слов). Кроме того, на вершине общественной иерархии находились император, императорская семья и высшая аристократия, а низшие ступеньки занимала каста *эта* – особая группа людей, выполнявших «грязные» с точки зрения буддизма работы (разделка мяса, выделка кож, уборка мусора и т. п.). Место в касте закреплялось по принципу рождения. Единицей социальной организации выступал не отдельный человек, а традиционная семья, или *иэ* (буквально – дом). Внутри каст также имелась определенная иерархия. Так, например, *даймё* входили в класс самураев, но составляли его привилегированную верхушку и назначали содержание своим воинам-самураям. Роль самураев заключалась в несении военной службы, но в условиях мира они начали выполнять функции управления и фактически превратились в класс образованной и законопослушной бюрократии. Численность самураев, вероятно, не превышала 7 % населения. Подавляющее большинство жителей Японии (80 %) составляли крестьяне, а остальные 13 % приходились на мастеровых, торговых и «прочих» людей. Положение в обществе не зависело от личного богатства, поскольку с точки зрения официальной идеологии лучше было быть бедным воином или крестьянином, чем богатым торговцем. Кастовая организация общества полностью отняла у людей возможность продвижения по социальной лестнице. В сущности, остался лишь один способ изменения жизни к лучшему – накопление богатства при уменьшении

размеров семьи. Вполне возможно, что именно это создало стимулы к оставлению наследства одному лишь старшему сыну, поздним бракам, добровольному ограничению рождаемости, убийству новорожденных (особенно девочек) и другим своеобразным методам «контроля численности населения», характерным для того времени [Flath, 2005, p. 27].

Одной из важнейших особенностей организации общества в период Токугава стала система периодического присутствия (*санкин котай*) глав провинций в столице страны. С 1635 по 1862 г. указом *сёгуна* было установлено правило, согласно которому каждый *даймё* был обязан проводить в Эдо (Токио) не менее половины времени каждый год. Семьи *даймё* должны были проживать в столице постоянно. Система периодического присутствия оказала серьезное влияние на экономику. Во-первых, Токио немедленно превратился в крупнейший административный и потребительский центр страны с населением около миллиона человек. На рубеже XVII–XVIII вв. это был крупнейший «мегаполис» мира. Снабжение Токио продовольствием, прежде всего рисом, и другими товарами начало осуществляться через город Осаку. Там появились огромные склады, торговые и транспортные компании, начали осуществляться сделки по закупке будущих урожаев, а также выдаваться векселя для расчетов в Токио под складированный рис. Именно так возникли зачатки фьючерсной торговли и кредитной банковской системы. Токио превратился в город самураев, а Осака – в центр торговли и коммерции. Эти характерные черты двух крупнейших городов Японии продолжают сохраняться в общественной атмосфере и характере жителей до сих пор. Во-вторых, ежегодные передвижения десятков тысяч людей привели к быстрому развитию выгодно расположенных территорий и оттоку ресурсов из удаленных провинций. Наибольшие преимущества получили земли, расположенные на трассе Токайдо (между Токио и Осакой), а также в западных регионах Японии. В-третьих, по всей стране для обслуживания потоков людей началось строительство дорог, постоянных дворов, портов и складов для хранения грузов продовольствия, потребительских и промышленных товаров. За несколько десятков лет была создана развитая сеть транспортных путей, ориентированных на Токио и Осаку. В целом система периодического присутствия позволила династии Токугава осуществлять политический контроль за действиями *даймё*, а также подтолкнула создание транспортной инфраструктуры при минимальных экономических издержках для центрального правительства. Одновременно усилилось расслоение провинций в зависимости от их географического положения и сформировалась сохранившаяся до наших дней модель концентрации населения вокруг двух крупнейших городов на тихоокеанском побережье Японии.

Основной обязанностью крестьян являлась уплата рисового налога. Единая система налогообложения появилась в Японии за несколько лет до начала периода Токугава. В 1582–1596 гг. по указу Тоётоми Хидэёси была осуществлена кадастровая оценка сельскохозяйственных земель и зарегистрированы имена глав семей (*иэ*), ответственных за уплату налога с конкретного участка. Их стали называть *хоньякусё*, или «основными крестьянами». Это слово дало название всей системе рисового налогообложения. Семьи крестьян были объединены в группы-пятидворки, связанные круговой порукой. В каждой из деревень назначался ответственный за переговоры с самураями и *даймё* о сроках и размере уплачиваемого рисового налога. Со временем в японской деревне возникла система взаимного контроля и прочных социальных связей, способствующая закреплению таких человеческих качеств, как трудолюбие, прилежание, подчинение старшим и безусловная дисциплина. Элементы этой системы отношений, получившей название «дружественного авторитаризма» (*friendly authoritarianism*), сохранились в японской деревне и некоторых провинциях страны до настоящего времени [Sugimoto, 2010, p. 290–292]. Неудивительно, что периодически возникавшие крестьянские восстания ограничивались требованиями немедленного улучшения экономического положения и не перерастали ни в крупные крестьянские войны, ни тем более в революции вроде французской.

Ставка рисового налога, как правило, была стабильной и составляла 40 % от урожая. Крестьяне были заинтересованы в повышении сборов риса, однако пытались скрывать действительные цифры. Самураи старались самостоятельно осуществлять оценки годового сбора, используя данные о климате, технологиях, количестве крестьян и качестве земли. Мера рисового налога (*кокудака*, *коку* – 180 л риса, норма потребления одного человека в год) превратилась в единицу измерения годового дохода, а общий объем собранного налога – в показатель социального статуса феодалов и *даймё*.

Важной чертой организации общественной жизни стало провозглашение в 1642 г. политики международной изоляции Японии (*сакоку*). Посещение Японии было разрешено только торговцам из Голландии и Китая, для проживания которых в Нагасаки были отведены строго ограниченные районы. Представителям других государств въезд в страну был запрещен под страхом смерти. Оказавшиеся за рубежом японцы должны были вернуться на родину в течение двух лет, нарушение этого правила каралось смертной казнью. Вся международная торговля осуществлялась через центральное правительство. Исключение было сделано только для некоторых торговых операций с Кореей через остров Цусиму и с Китаем через острова Рюкю (Окинава). Главной причиной изоляции Японии было желание положить конец союзам *даймё* с зарубежными странами и закупкам огнестрельного оружия. Военное усиление ряда провинций во второй половине XVI в. оказалось серьезным препятствием в деле объединения Японии и привело к затяжной гражданской войне. Кроме того, политика *сакоку* преследовала цель остановить распространение христианства, проповедовавшего равенство всех перед Богом и воспринимавшегося как угроза социальным устоям. И наконец, не последнюю роль сыграло желание *бакуфу* полностью контролировать внешнюю торговлю, прежде всего драгоценными металлами. Политика международной изоляции неукоснительно соблюдалась на протяжении более чем 200 лет.

Среди историков пока не сложилось единого мнения о том, задержал или ускорил период Токугава последующее экономическое развитие Японии. Действительно, 250 лет мира и стабильности в условиях международной изоляции представляют собой настолько уникальный исторический опыт, что ему трудно дать однозначную оценку. Из доступных статистических данных (табл. 2.1) можно уверенно сделать лишь один вывод: в 1500–1870 гг. доля Японии в мировом ВВП сократилась с 3,1 % до 2,3 %, а темпы роста были значительно ниже среднемировых.

Большинство ученых отмечают заметный экономический прогресс в первые 100 лет после введения перечисленных механизмов жесткого общественного контроля. Главную роль в этом сыграло установление единого рисового налога, создавшее стимулы для освоения новых земель и роста производства. Неудивительно, что с 1600 по 1700 г. население Японии увеличилось примерно с 20 до 30 млн человек. Столица Японии, как отмечалось выше, в те годы являлась крупнейшим городом мира. Бурное развитие происходило в сфере торговли, местной промышленности, строительстве дорог.

Прекращение массового производства холодного оружия и военных доспехов после объединения страны заставило многочисленных оружейников искать новые возможности для приложения своих сил. Переход в крестьянское или торговое сословие для них оказался невозможен по причине кастовой организации общества. «Перепроизводство» специалистов по обработке металлов привело к ряду важных последствий. Во-первых, ручной труд в данной сфере деятельности подешевел, а значит, начали складываться традиции производства без применения машин. Во-вторых, передача опыта и знаний от мастера к ученикам приобрела вид не краткосрочного целенаправленного обучения, а многолетней практики подмастерьев на рабочем месте. В-третьих, японские мастера приступили к созданию уникальных изделий, зачастую имевших форму технических курьезов, но пользовавшихся спросом среди широких слоев населения. Отсутствие международной торговли заставляло

их внимательно изучать внутренний рынок, а у потребителей вырабатывались устойчивые предпочтения к продукции национального производства. В частности, большую известность приобрели механические куклы *каракури*, совершавшие самые разнообразные и сложные движения. Создание *каракури* получило широкое распространение в XVII в., когда в Японии появились технологии изготовления часовых пружин и шестеренок. Считается, что *каракури* послужили предшественниками роботов, в производстве которых современной Японии принадлежит безусловное мировое лидерство.

Таблица 2.1

Динамика экономических показателей Японии и стран мира

Страны	Характеристики						
	Население, тыс. чел.						
	0	1500 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	1998 г.
США	680	2000	40 241	97 606	152 271	211 909	270 561
Велико-британия	800	3942	31 393	45 649	50 363	56 223	59 237
Германия	3000	12 000	39 231	65 058	68 371	78 956	82 029
Франция	5000	15 000	38 440	41 463	41 836	52 118	58 805
Россия	3900	16 950	88 672	156 192	180 050	249 748	290 866
Япония	3000	15 400	34 437	51 672	83 563	108 660	126 469
Китай	59 600	103 000	358 000	437 140	546 815	881 940	1 242 700
Все страны мира	230 820	437 818	1 270 014	1 791 020	2 524 531	3 913 482	5 907 680
	Доля в мировом ВВП, %						
	0	1500 г.	1870 г.	1913 г.	1950 г.	1973 г.	1998 г.
США		0,3	8,9	19,1	27,3	22,0	21,9
Велико-британия		1,1	9,1	8,3	6,5	4,2	3,3
Германия		3,3	6,5	8,8	5,0	5,9	4,3
Франция		4,4	6,5	5,3	4,1	4,3	3,4
Россия	1,5	3,4	7,6	8,6	9,6	9,4	3,4
Япония	1,2	3,1	2,3	2,6	3,0	7,7	7,7
Китай	26,2	25,0	17,2	8,9	4,5	4,6	11,5
Все страны мира	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Темпы роста ВВП (среднегодовые в реальном выражении), %						
	0–1000 гг.	1500–1820 гг.	1820–1870 гг.	1870–1913 гг.	1913–1950 гг.	1950–1973 гг.	1973–1998 гг.
США		0,86	4,20	3,94	2,84	3,93	2,99
Велико-британия		0,80	2,05	1,90	1,19	2,93	2,00
Германия		0,37	2,01	2,83	0,30	5,68	1,76
Франция		0,39	1,27	1,63	1,15	5,05	2,10
Россия	0,06	0,47	1,61	2,40	2,15	4,84	–1,15
Япония	0,10	0,31	0,41	2,44	2,21	9,29	2,97
Китай	0,00	0,41	–0,37	0,56	–0,02	5,02	6,84
Все страны мира	0,01	0,32	0,93	2,11	1,85	4,91	3,01

США		400	2445	5301	9561	16 689	27 331
Велико-британия		714	3191	4921	6907	12 022	18 714
Германия		676	1821	3648	3881	11 966	17 799
Франция		727	1876	3485	5270	13 123	19 558
Россия	400	500	943	1488	2834	6058	3893
Япония	400	500	737	1387	1926	11 439	20 413
Китай	450	600	530	552	439	839	3117

Источник: [Magnison, 2004]

Мастерство, отточенное до уровня искусства, стало основой для появления *монодзукури* – уникальной японской культуры создания материальных изделий. Традиции *монодзукури* насчитывают более двух тысяч лет и существуют во всех странах китайского культурного ареала. Однако именно в Японии, в особых социальных условиях XVII–XIX вв. эти традиции определили культуру производства и стали важным отличительным признаком всей экономической деятельности страны.

Культура *монодзукури* тесно связана с религиозной и философской системой ценностей Японии. В этом качестве *монодзукури* служит основой для целого ряда принципов японского менеджмента. Так, например, в местной религии *синто* существует представление о присутствии души и у живых, и у неживых объектов, а также о переселении душ, когда

живой организм умирает, а неживой разрушается. Это порождает бережное отношение к материалу, из которого сделано готовое изделие, а также стремление избавиться от любых излишних усилий (*мури*), потерь (*муда*) и непостоянства (*мура*) в процессе производства. Неудивительно, что устранение *мури*, *муда* и *мура*, организация «экономного производства» (*lean production*) и внимание к контролю качества считается визитной карточкой японского менеджмента.

В буддистской и конфуцианской системах ценностей важную роль играет вера в озарение, которого можно достигнуть путем многократного и точного повторения некоторых процедур (короткие однообразные молитвы, медитации в строго определенных позах, перебирание четок в установленной последовательности и т. д.). На этой основе формируется представление о приоритетной важности процесса по сравнению с результатом, совершенства исполнения и абсолютного соответствия образцу. По-видимому, это создает философскую базу для постоянных улучшений, соблюдения технологий, повышения качества. Именно такие принципы лежат в основе знаменитой системы *кайдзен*, характерной для японского менеджмента.

Заметный экономический прогресс, рост населения и формирование уникальной культуры *монодзукури* можно считать главными положительными итогами развития Японии в период Токугава. Следует отметить, что экономическая динамика в те годы носила преимущественно экстенсивный характер и была связана с вовлечением в экономический оборот свободных земель и ростом трудоспособного населения. Однако легкодоступные земельные участки сравнительно быстро оказались освоены, и возможности для экстенсивного роста сократились. За 150 лет – с 1700 по 1850 г. – численность населения Японии практически не изменилась. Несколько раз за это время в стране случались катастрофические неурожаи, голод, эпидемии. С учетом этого весь XVII в. здесь принято считать периодом застоя. И всё же в те годы увеличилась занятость крестьян на отхожих промыслах, в сельском хозяйстве начинали применяться методы селекции риса и расширилось использование удобрений, в городах появлялись системы водоснабжения и уборки отходов. Население страны хотя и не увеличивалось, но несомненно богатело. Современные исследования показывают, что в условиях жестких социальных ограничений (кастовая организация общества и система *сино-ко-сё*) простые японцы сознательно выбирали единственно доступный путь повышения жизненного уровня, а именно ограничение рождаемости и накопление богатства в расчете на одного члена семьи. Об этом, в частности, свидетельствуют разрешение брака в среде самураев и крестьян только для старшего сына, а также широко распространенная практика аборт и убийства девочек, которая приводила к заметным изменениям в гендерной структуре детей. Причем такие явления чаще всего наблюдались именно в тех регионах, где имелось меньше возможностей для побочной занятости и получения дополнительного дохода, скрытого от обложения налогами.

К началу XIX в., по-видимому, все слои общества, кроме самураев, приспособились к жестким социальным запретам и нашли свой путь улучшения жизни. А вот самураям и *даймё* пришлось пойти по гибельному пути усиления контроля, повышения налогов, запретов на отхожие промыслы, а также порчи монеты (перечеканки со снижением содержания драгоценных металлов). Результаты не заставили себя ждать: началось повышение цен, сокращение производства риса, снижение уровня жизни и рост недовольства во всех слоях населения. В середине XIX в. страна оказалась на грани полномасштабного кризиса, вызванного многолетним подавлением экономической деятельности методами жесткого политического контроля. Кардинальные изменения назревали во всех сферах общественной жизни. Однако непосредственным толчком к революции послужили скорее не внутренние, а внешние события.

2. 3. Модернизация в эпоху Мэйдзи: 1868–1912 гг.

В конце XVIII – начале XIX в. наиболее мощные государства того времени неоднократно предпринимали попытки установить с Японией дипломатические и торговые отношения. В 1792 г. Россия, а в 1832 г. США направляли в Японию военных посланников, но не получали ответа. В 1852 г. в Японию была снаряжена американская флотилия под командованием адмирала (коммодора) М. Перри (M. Perry) с инструкциями добиться от Японии права заходов в определенные порты американских судов, возможностей угольных заправок, торговли и применения собственных законов к американским гражданам. Корабли М. Перри вошли в бухту Урага неподалеку нынешнего Токио в 1853 г. Визит американской эскадры дал толчок к беспрецедентному политическому кризису в правительстве *бакуфу*. После консультаций с виднейшими *даймё* в 1854 г. было принято решение принять американские условия. Четыре года спустя, в 1858 г., между Японией и США был подписан договор о сотрудничестве и торговле на принципах экстерриториальности в портах Канагава (нынешняя Йокогама), Нагасаки, Ниигата, Хёго (Кобэ), Симода и Хакодате. В том же году аналогичные договоры были заключены с Великобританией, Францией, Россией и Нидерландами. Длительный период международной изоляции Японии подошел к концу.

Первые итоги международной торговли оказались крайне неудовлетворительными для Японии. В частности, в то время в стране обращались одновременно и золотые, и серебряные монеты. Причем цена серебра по отношению к золоту была примерно в 3,45 раза выше, чем за рубежом. Иностранные торговцы начали ввозить серебро и скупать золото, получая при этом более чем трехкратную прибыль. Правительство *бакуфу* перечекало сначала серебряные, а затем и золотые монеты. В результате национальный и международный курсы драгоценных металлов удалось уравнивать, но при этом с 1860 по 1866 г. внутренние цены в Японии увеличились примерно в 4 раза.

В 1858 г. последний *сёгун* династии Токугава скончался, не оставив наследника. В условиях политической нестабильности открытие портов для внешней торговли привело к нападениям на иностранцев. В ответ в 1863 г. британский флот обстрелял порт Кагосима (юг о. Кюсю, княжество Сацума), а затем разрушил береговые укрепления в Тёсю (западная оконечность о. Хонсю). Великобритания и другие страны использовали задержки в реализации договоров 1858 г. как мотив для дальнейших военных угроз. В 1865 г. было принято решение потребовать ратификации не от нестабильного *бакуфу*, а от самого императора Японии. Объединенная флотилия военных кораблей вошла в порт Хёго (Кобэ) и буквально под прицелом пушек добила от канцелярии императора немедленной ратификации договоров. Тем временем сфера влияния *бакуфу* стремительно сокращалась. 3 января 1868 года армии нескольких провинций из юго-западных районов Японии заняли город Киото (резиденцию императора) и провозгласили прямое правление 15-летнего императора Муцухито. Тем самым была восстановлена (реставрирована) форма государственного управления, существовавшего в древней Японии до VII в. н. э. Фактически новое правительство представляло собой олигархию, т. е. власть нескольких влиятельных фигур, преимущественно из кланов Сацума и Тёсю, инициировавших реставрацию. Эпоха правления императора Муцухито продолжалась до 1912 г. и после его смерти получила название периода Мэйдзи, или «просвещенного правления».

В первые годы своего существования новое правительство, или *дайдзёкан*, разрешило *даймё* продолжить практику взимания рисовых налогов. С целью финансирования расходов стали выпускать собственные бумажные деньги. Через три года начались серьезные экономические реформы. В 1871 г. были ликвидированы прежние феодальные княжества *хан* и заменены на префектуры *кэн*. Главное отличие префектур от княжеств состояло в том,

что они управлялись не наследными *даймё*, а назначаемыми центральным правительством губернаторами. Система префектур и близких административных единиц сохранилась до настоящего времени. После ликвидации княжеств новое правительство приняло на себя все их долги и выпустило единые бумажные деньги, деноминированные в новых единицах, получивших название «иена». Между вновь образованными префектурами начался свободный экономический обмен с расчетами в единой валюте. Фактически был сделан важнейший шаг к формированию общего национального рынка.

В 1873 г. прежний рисовый налог, составлявший 40 % от урожая, был заменен на денежный сбор в размере 4 % от стоимости обрабатываемой земли. Стоимостная оценка земель для целей налогообложения продолжалась вплоть до 1880 г. Сельскохозяйственные наделы были переданы в частную собственность прежним плательщикам рисового налога. Впервые в Японии была создана система частной собственности на землю. Появились стимулы к лучшему использованию земельных наделов, расширению производства риса и эффективному применению наемного труда. Результатом стал быстрый рост сельского хозяйства и всей национальной экономики.

Следующим шагом правительства *дайдзёкан* стал отказ от выплаты ежегодного содержания воинам-самураям. Их военные услуги оказались ненужными после введения в 1873 г. массового призыва в армию и широких закупок современного оружия. Реформа самурайского содержания была разделена на три этапа и осуществлена в 1873–1876 гг. Ежегодное жалованье было предложено отменить и взамен его выплатить примерно четыре годовых дохода (половину наличными и половину специальными облигациями). Принять эти условия согласилась всего треть самурайского сословия. Но даже для них в 1876 г. потребовалось выпустить облигации на сумму 173 млн иен, что составляло примерно 40 % национального дохода страны того времени. Несогласные с условиями центрального правительства самураи начали формировать частные армии и готовить вооруженное восстание.

В 1877 г. разразилась краткосрочная, но оставившая заметный след в истории страны гражданская война. Последние самурайские отряды, среди которых основную роль играли выходцы из знаменитого южного княжества Сацума, были наголову разбиты регулярной армией. Затраты на военные действия достигли 42 млн иен, или 10 % ВВП. Финансирование затрат привело к новым займам и инфляции. Последовавшее снижение земельного налога с 4 до 3 % стало причиной серьезного финансового кризиса. Однако над всей территорией страны был установлен безусловный правительственный контроль. Самурайское сословие, составлявшее примерно 7 % наиболее образованного населения Японии, было ликвидировано как класс, но при этом физически уничтожены оказались всего несколько сотен человек. Выплаченные самураям единовременные пенсии обеспечили начальный капитал для формирования первых коммерческих банков, производственных и торговых компаний. Из бывших самураев сформировали офицерский корпус, полицейские силы и персонал государственных железных дорог. Все эти три категории служащих перенесли в новую среду элементы морального кодекса самураев и стали образцом отношения к своему делу.

В 1877–1878 гг. всего за 12 месяцев ушли из жизни сразу три видных деятеля времен реставрации. Среди оставшихся фигур разгорелись дебаты о будущих направлениях внутренней и внешней политики страны. Бывший министр финансов С. Окума (S. Okuma) предложил ввести систему представительной демократии, но был смещен со своего поста. Победила точка зрения другого влиятельного политика Х. Ито (H. Ito), который отстаивал авторитарное правление внутри Японии и агрессивное использование военной силы за рубежом. Именно тогда приобрел новое звучание лозунг «богатая страна, сильная армия» (*фукоку кёхэй*), который кратко выразил главное содержание всей эпохи Мэйдзи.

Первым шагом на пути строительства богатой страны с сильными вооруженными силами должно было стать создание устойчивой и свободно обратимой в драгоценные

металлы национальной валюты. Обратимость валюты в те годы считалась показателем состояния государственных резервов, кредитоспособности страны и возможности осуществлять закупки современного оружия. На пост министра финансов был назначен М. Мацуката (М. Matsukata), который немедленно начал проведение мер по укреплению иены. В 1882 г. был основан Банк Японии, получивший исключительное право выпуска общенациональных банкнот. В 1886 г. была введена гарантированная система размена иены на серебро по фиксированному курсу, или серебряный стандарт. Жесткие ограничения на выпуск бумажных денег привели к недостатку ликвидности, спаду производства и снижению цен (дефляции). Правительство начало приватизацию государственных предприятий для получения дополнительных доходов. Однако вскоре оказалось, что цена земли снижается сравнительно медленно, а значит, возрастает реальный объем сопряженного с ней земельного налога (основного источника бюджетных доходов). Это позволило решить многие финансовые проблемы того времени. В дальнейшем Япония получила неожиданную прибыль благодаря нескольким внешним событиям. Имеется в виду бум шелковой торговли после гибели личинок шелкопряда в Европе (1850–1870), резкий рост относительных цен на серебро после начала разработки золотых месторождений в Трансваале (Южная Африка, 1886), а также контрибуции от Китая по итогам выигранной войны 1894–1895 гг. Всё это позволило накопить значительные золотые резервы и перейти в 1897 г. от серебряного к наиболее распространенному в мире золотому стандарту.

Первыми секторами, которые продемонстрировали высокие темпы роста, стали ткацкие производства натурального шелка и хлопковых тканей. В 1893 г. на них трудились около 25 тыс. человек, т. е. десятая доля процента всех работающих, но они создавали треть всей промышленной продукции. Ткацкие предприятия формировали спрос на сырье и тем самым обеспечивали занятость в сельском хозяйстве. Значительная часть тканей направлялась на экспорт, который приносил существенные доходы. В период 1880–1910 гг. международная торговля обеспечивала стране 10–15 % валового выпуска, примерно ту же долю, что и сейчас. Кроме шелковых и хлопковых тканей, Япония экспортировала уголь, соль, рыбу и другие товары, производимые в стране со сравнительно низкими издержками. Импорт включал машины, оборудование, металлы, шерсть, хлопок-сырец, цены на которые были относительно высоки.

Важной особенностью экономического развития страны в период Мэйдзи стал рост *дзайбацу* (буквально – «скопление активов»), т. е. группировок взаимосвязанных компаний, находящихся под семейным контролем. Четыре основных *дзайбацу* Японии – *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumitomo*, *Yasuda* – выросли на разной почве, но все они управлялись холдинговыми компаниями, имели тесные связи с политическими кругами, а также широко применяли труд профессиональных менеджеров для текущего управления. К концу XIX в. сложилась специализация *дзайбацу*: *Yasuda* – банковские и страховые операции, *Sumitomo* – горнодобывающая и металлургическая промышленность, *Mitsubishi* – морской транспорт, *Mitsui* – внешняя торговля.

Самой крупной из них была группа компаний *Mitsui*. Торговый дом *Mitsui* был основан в конце XVII в. в городе Мацудзака (нынешняя префектура Миэ) и долгое время занимался продажей одежды. Бурное развитие *Mitsui* связано с именем Ризаэмона Миномуры (Rizaemon Minomura), которого в 1866 г. пригласили в качестве *банто*, или управляющего. Р. Миномура принял ряд эффективных решений, которые позволили группе *Mitsui* занять ведущие позиции среди *дзайбацу* того времени. Одним из самых известных его шагов стало выделение неприбыльного предприятия «Этигия» по торговле *кимоно* и передача ему прав текущего управления. Вновь образованная компания сменила название на *Mitsukoshi* и провела несколько важных реформ, а именно: перешла от шитья *кимоно* на заказ к торговле готовыми изделиями, отказалась от продаж в кредит, ввела фиксированные цены на товары.

Данная «бизнес-модель» быстро подтвердила свою эффективность, а фирма из небольшого магазина превратилась в ведущую сеть универмагов страны. Головной универмаг фирмы *Mitsukoshi* существует до сих пор, расположен в центре Токио и имеет репутацию наиболее престижного предприятия розничной торговли Японии. Появление *Mitsukoshi* считается примером успешной реорганизации и применения передовых для своего времени вариантов организации бизнеса.

Труд наемных менеджеров широко использовали не только в *Mitsui*, но и в других *дзайбацу*. В результате были заложены основы разделения собственности и текущего управления, а также появились методы контроля семей-собственников за работой менеджеров. Говоря более привычным языком, появились эффективные формы корпоративного управления, которые позволяют считать японские *дзайбацу* второй половины XIX в. прообразами современных крупных компаний.

Большую роль в экономическом развитии того времени традиционно приписывают государству. Мы уже отмечали важность правительственных усилий по проведению земельной реформы, решению финансовых и валютных проблем. Активно работало государство и над созданием инфраструктуры транспорта и связи. Первые железнодорожные линии были построены в Японии в 1872–1877 гг. с помощью государственных компаний. В 1906 г. частные железные дороги были национализированы и объединены под государственным началом. Правительство субсидировало судостроение и океанское судоходство. Эти две отрасли получили 75 % всех государственных субсидий за период 1897–1913 гг. В 1901 г. начало работать первое комплексное металлургическое предприятие *Yawata Iron Works*, также основанное по государственной инициативе. В последовавшие 13 лет это предприятие вырабатывало 80 % чугуна и стали Японии и лидировало в данной отрасли вплоть до преобразования в государственную монополию *Japan Steel* в 1934 г. [Flath, 2005, p. 46–48].

Тем не менее влияние государства на экономику не следует преувеличивать. Усилия правительства по развитию сталелитейной и судостроительной отраслей служили, по всей видимости, военным целям и не оказывали существенного воздействия на другие сферы предпринимательской активности [Flath, 2005, p. 46–48]. Предприятия главных отраслей того периода – шелковой и хлопковой – были основаны частными инвесторами. Машины и хлопковое сырье закупались за рубежом, возможности торговли и стимулы к развитию были получены после отмены кастовой системы и других социальных ограничений периода Токугава. Государство ощутимо приблизило начало современного роста, но не раздувая государственный сектор и контролируя экономику, а развивая институты и освобождая пространство для действия рыночных сил. Дух эпохи выражало понятие *laissez-faire* (невмешательство государства в дела рынка), а не принцип государственного контроля. Неудивительно, что многие японские историки называли экономические преобразования в период Мэйдзи «революцией рынков», т. е. открытием страны влиянию торговли во внешней и внутренней сферах [Taiga, 1971].

В этом смысле экономический рост Японии существенно отличался от развития Германии, Италии и России – европейских стран «второй волны», где индустриализация задержалась и носила «догоняющий» характер. Американский историк А. Гершенкрон выдвинул предположение, что такие страны используют «преимущества отсталости» (*advantages of backwardness*) и развиваются сходным путем [Gerschenkron, 1962]. Причем чем сильнее задерживается рост, тем выше его темпы в начальный период, тем крупнее становятся промышленные предприятия и тем активнее государство вмешивается в процесс индустриализации. В конце XIX – начале XX в. темпы роста экономики Японии превышали средние показатели других развитых странах мира. Однако относительный избыток квалифицированного труда позволял избежать применения сложных машин, и в результате основу экономики составляли не крупные, а малые и средние предприятия (МСП). Государство в

Японии значительно слабее контролировало направления экономического развития, чем в других странах «догоняющей индустриализации». Прямое государственное предпринимательство и косвенный банковский контроль также имели значительно меньшее распространение. Таким образом, характер экономического роста Японии намного сильнее напоминал Великобританию и Францию, чем Германию и Россию.

Следовательно, японский уровень экономического развития, вероятно, был ощутимо выше, чем можно предположить, просто исходя из показателей валового дохода на душу населения, что подтверждают, в частности, высокие значения урбанизации и грамотности, свойственные Японии в те годы. С учетом этого тезис А. Гершенкрона о «преимуществах отсталости» можно применить к Японии лишь частично. Здесь присутствовали несколько иные факторы экономического роста по сравнению со странами «догоняющей индустриализации», а именно: благоприятная среда для деятельности МСП, эффективные модели менеджмента в крупных конгломератах *дзайбацу*, выгодные условия международного обмена.

Правительство Мэйдзи уделяло много внимания внедрению иностранных технологий, знаний и опыта. В частности, приглашенные зарубежные советники строили в Японии государственные фабрики, призванные стать образцами для подражания. Справедливости ради отметим, что большинство «образцовых» государственных предприятий в текстильной отрасли оказались убыточными и были приватизированы. Однако они внесли существенный вклад в распространение передовых технологий и машин. С помощью иностранных специалистов были созданы множество опытных сельскохозяйственных станций, современная сеть железных дорог и телеграфного сообщения, почтовая служба, полицейский корпус, школы и университеты.

Кроме всего перечисленного выше, Япония позаимствовала за рубежом еще один институт, который оказался губительным для страны: империализм. Международная экспансия началась в 1876 г., когда Япония в том же стиле, что и М. Перри двадцатью годами ранее, заставила Корею открыть три порта для своих торговцев. Через несколько лет это привело к столкновению с Китаем, традиционным покровителем Кореи. Китайско-японская война 1894–1895 гг. быстро закончилась капитуляцией Китая. Война принесла Японии ряд территориальных приобретений (о. Тайвань и близлежащие Пескадорские о-ва), а также серьезные экономические выгоды. Расходы на войну составили 200 млн иен (10 % ВВП 1895 г.), а контрибуция Китая – 362 млн иен, или 20 % ВВП 1896 г.

В 1898 г. Россия получила Квантунский п-ов на условиях 25-летней аренды и начала строительство железнодорожной магистрали к незамерзающим портам Далянь и Порт Артур. Вслед за направленным против иностранцев «боксерским восстанием» в Китае в 1900 г. Россия оккупировала

Таблица 2.2

Страны мира перед началом «современного экономического роста»

Страны	Годы ¹	ВВП/ чел. ² , долл.	Рост ВВП/ чел. ³ , %	Грамотность ⁴		Урбанизация ⁵	
				Год	Доля, %	Год	Доля, %
Япония	1886–1936	738	1,8	1890	50	1887	13,1
Канада	1870–1920	1347	1,7	н. д. ⁶	н. д.	1871	18,8
Дания	1865–1915	1461	1,2	1850	30	1860	13,8
Норвегия	1865–1915	1148	1,3	1850	30	1845	5,3
Австралия	1861–1911	2954	0,8	н. д.	н. д.	1861	22,1
Италия	1861–1911	1153	1,1	1886	75–80	1861	25,2
Швеция	1861–1911	1110	1,5	1850	10	1860	7,6
Германия	1850–1900	1050	1,4	1850	30	1849	26,8
США	1840–1890	1461	1,5	н. д.	н. д.	1840	8,5
Бельгия	1830–1880	1053	1,6	1843	51	1846	5,4
Франция	1830–1880	1077	1,0	1832	53	1836	11,2
Великобритания	1780–1830	1210	0,4	1800	46	1801	21,3

Источник: [Flath, 2005, P. 39]

- ¹ Первые 50 лет «современного экономического роста»;
- ² среднедушевой ВВП;
- ³ средние темпы роста среднедушевого ВВП;
- ⁴ грамотность взрослого населения в начале «современного экономического роста»;
- ⁵ уровень урбанизации перед началом «современного экономического роста»;
- ⁶ данные отсутствуют.

Маньжурию и после устранения угроз безопасности ее граждан и имущества долго не соглашалась вывести свои войска. Интересы российской и японской империй столкнулись также в Корее. Результатом стала война России и Японии 1904–1905 гг. В 1904 г. японские войска атаковали российские позиции в южной Маньжурии, понесли большие потери, но одержали победу. Годом позже японский флот, состоявший в основном из современных броненосцев английской постройки, в знаменитой битве при о. Цусиме потопил российскую эскадру, направлявшуюся во Владивосток. Обе стороны согласились на посредничество США и в 1906 г. заключили Портсмутский мирный договор. Япония получила российские права на аренду Квантунского п-ова, контроль за Южно-Маньжурской железной дорогой, преимущественные права в Корее и южную часть о. Сахалин. Потери Японии составили более 100 тыс. человек, а военные расходы превысили 1639 млн иен (примерно половина ВВП 1905 г.). Тем не менее никаких контрибуций, подобных тем, которые последовали за победой над Китаем десять лет назад, Япония от России не добилась. Финансирование военных расходов пришлось вести за счет повышения налогов и иностранных займов.

В 1910 г. убийство Х. Ито (H. Ito), японского посланника в Корее, послужило основанием для полного завоевания этой страны. В Северо-Восточной Азии появилась крупная азиатская империя, включавшая Японию, Тайвань, Корею, арендованный Квантунский п-ов и половину о. Сахалин. Годом позже Япония восстановила полный контроль над внешней торговлей и тарифами, отнятый у нее договорами 1868 г. В результате менее чем за 50 лет после реставрации Мэйдзи удалось не только ликвидировать неравноправные договоры, но и осуществить широкую зарубежную экспансию. По-видимому, в системе ценностей тех лет всё это можно считать свидетельством быстрого и успешного развития.

Начиная с 1880-х годов Япония вступила в период, называемый «современным экономическим ростом» [Kuznets, 1971]. Под этим термином понимается устойчивое повышение выпуска продукции на душу населения благодаря постоянному применению научных достижений для развития производственных технологий. В первые 50 лет после начала этого процесса средние темпы роста душевого ВВП в Японии составили 1,8 % в год, т. е. больше, чем в любой другой промышленно развитой стране мира (табл. 2.2).

По-видимому, это достижение – развитие со скоростью выше среднемировой в течение достаточно длительного периода – вполне можно считать первым японским «экономическим чудом», которому суждено было повториться несколько десятилетий спустя. Именно такая характеристика представляется нам достойным завершением описания начального этапа модернизации Японии.

2.4. Первая и Вторая мировые войны: 1914–1945 гг.

Первая половина XX в. – это один из самых бурных периодов в современной истории Японии. Он вобрал в себя Первую мировую войну и последовавший за ней экономический бум, рост крупных предприятий и усиление семейных конгломератов *дзайбацу*, создание политических партий и начало партийной политики, мировой кризис и быстрое восстановление по кейнсианским рецептам, расширение колониальной империи и сползание в войну, формирование военной экономики и отказ от принципов свободного рынка и, наконец, сокрушительное поражение и удивительное возрождение. В тридцать с небольшим лет уместилось несколько принципиально разных этапов экономической и политической жизни.

В Первую мировую войну Япония вступила союзником Великобритании. Англо-японский договор 1902 г., пролонгированный в 1911 г., предписывал защиту союзника в случае атаки на него со стороны более чем одного врага. В соответствии с этим Япония могла сохранить нейтралитет, когда Великобритания, Франция и Россия объявили войну Германии в августе 1914 г. Однако правительство Японии приняло другое решение и оккупировало ряд германских колоний в Китае и несколько островов Тихого океана. Собственно говоря, на этом и закончилось прямое участие Японии в Первой мировой войне.

А вот в экономике произошло несколько намного более важных событий. В 1913 г. внешний долг Японии, накопленный со времен русско-японской войны, составлял примерно 22 % ВВП и был деноминирован во франках и фунтах стерлингов. Военные действия привели к росту мировых процентных ставок и повышению стоимости обслуживания долга. Однако после утверждения военного присутствия в Китае Япония начала выдавать займы в иенах китайскому правительству под повышенные проценты и сумела извлечь из этого существенные выгоды. За несколько лет выданные Японией международные займы превысили накопленные долги и страна превратилась в нетто-кредитора. В 1919 г. чистые номинальные зарубежные активы Японии достигли примерно 13 % ВВП. Таким образом, резкое повышение процентных ставок не столько увеличило нагрузку по обслуживанию долга, сколько дало возможность стране самой начать кредитование и получать дополнительные процентные доходы. Кроме того, займы в иенах привели к падению обменного курса, что благоприятно сказалось на секторе промышленности, производящем экспортную продукцию, и привело к подъему импортозамещающих отраслей. Всё это стало причиной настоящего экономического бума 1914–1919 гг. с темпами роста ВВП, достигавшими 7–8 % в год.

Важной чертой экономического подъема стал рост крупных промышленных предприятий, применявших современные технологии. Разумеется, крупные фирмы составляли меньшинство, на них работало относительно немного рабочих, но само их существование серьезно влияло на все стороны экономической жизни. Именно в эти годы укрепились знаменитые японские *дзайбацу*. Как отмечалось ранее, наиболее известные семейные конгломераты – *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumitomo*, *Yasuda* – были основаны в периоды Токугава или Мэйдзи. Первоначально каждая из *дзайбацу* имела четко выраженную специализацию, но к началу XX в. произошла стремительная диверсификация их деятельности. Огромные прибыли, полученные *дзайбацу* в годы военного промышленного подъема, превратили последние в серьезную экономическую силу. *Дзайбацу* практически не занимались крупнейшими секторами экономики, которыми по-прежнему оставались сельское хозяйство и текстильная промышленность. Однако в остальных областях они, по всей видимости, играли ведущие роли. В частности, в 1928 г. капитал четырех главных *дзайбацу* составлял 15,2 % от суммарного оплаченного капитала Японии. Кроме названных главных группировок, признакам *дзайбацу* (семейный контроль, наличие холдинга, диверсификация деятельности, крупные

размеры) удовлетворяли еще по меньшей мере 10 других конгломератов: *Furukawa, Asano, Okura, Suzuki, Nomura, Fujita, Yasukawa, Kawasaki, Iwai* и *Kuhara*.

Быстрый рост *дзайбацу* убедительнее всего объясняется тем, что они смогли предложить эффективную систему управления многоотраслевыми активами через холдинговые компании. Недаром в 1960-х годах *дзайбацу* частично возродились в виде финансово-промышленных групп (*кигё сюдан*, или финансовых *кэйрэцу*), хотя холдинговый контроль за собственностью был реорганизован и перешел к головным банкам.

Наряду с *дзайбацу* в Японии действовало множество малых предприятий и лиц, занимавшихся индивидуальной экономической деятельностью. Частично это было обусловлено структурой экономики. Так, например, в 1940 г. из 34,2 млн работающих в сельском хозяйстве были заняты 13,8 млн человек (40,5 %), что намного превышало суммарную долю добывающей промышленности, обрабатывающих отраслей и строительства (8,6 млн человек, или 25,1 %). В целом в японской экономике 58,1 % занятых трудились индивидуально или на предприятиях с числом работников менее пяти человек. Только в двух отраслях доля индивидуальной занятости и «микропредприятий» была ниже 50 %, а именно в обрабатывающей промышленности (21,3 %) и на транспорте (8,1 %) [Flath, 2005, p. 50].

Структура занятости с решающей долей малых и средних предприятий сохранилась в Японии до сих пор, несмотря на радикальную перестройку экономической деятельности. Следовательно, малые предприятия и тогда, и сейчас обладали и обладают высокой конкурентоспособностью, т. е. возможностью предоставлять потребителям уникальные продукты и услуги по привлекательным ценам. Конкурентоспособность МСП и индивидуальных предпринимателей в сельском хозяйстве можно объяснить особенностями распределения земельной собственности и малыми земельными наделами, сложностями применения техники, доступностью дешевого труда и развитием технологий по пути применения не столько машин, сколько удобрений и новых сортов растений. В промышленности МСП помогли сохранить и развить традиции *монодзукури* и методы обработки материалов, характерные для Японии. В торговле МСП дали возможность покупателям осуществлять ежедневные покупки в небольших количествах. Всё это дает основания для характеристики Японии как «страны малых предприятий», сохраняющей силу по сей день.

Комбинация отдельных крупных компаний и *дзайбацу* с множеством малых и средних предприятий привела к формированию в Японии устойчивой и эффективной системы организации экономической деятельности. В рамках данной системы *дзайбацу* обеспечили концентрацию капитала и технологий, необходимых для решения крупных задач, и начали играть роль «полюсов роста», а малые и средние предприятия предоставили возможность массовой занятости и амортизации конъюнктурных колебаний, т. е. превратились в стабилизатор экономики. Такое сочетание механизмов роста и стабильности стало важной чертой экономического развития Японии.

После окончания военного промышленного бума экономика Японии, как и многих других стран, вступила в период депрессии. Основными событиями экономической истории того времени стали отказ от золотого стандарта в 1917 г. и последовавшая инфляция 1918–1919 гг., разрушительное землетрясение в Токио в 1923 г. (100 тыс. погибших, огромное число уничтоженных зданий и сооружений и ущерб, составивший 42 % ВВП), попытки финансовой стабилизации путем сжатия денежного предложения в 1927–1929 гг. и, наконец, возвращение к золотому стандарту и довоенному курсу иены, доллара и золота с 11 января 1930 года. Последнее решение, принятое в разгар мирового экономического кризиса, привело к повышению курса иены, сокращению экспорта, оттоку золота из страны, падению внутренних цен (дефляция) и стагнации производства. Впоследствии это решение будут сравнивать с «открытием окошка во время тайфуна». Правительство отменило золотой стандарт в декабре 1931 г. Вслед за этим были приняты меры по снижению процентных ставок,

увеличению кредитования коммерческих банков и расширению бюджетных расходов, которые дали немедленный позитивный результат.

А вот нестабильность в политической сфере так и не удалось преодолеть. Завершился относительно короткий период, называемый «демократией Тайсё» (эра Тайсё: 1912–1926 гг.). После продолжительного увеличения доли жителей, пользующихся избирательным правом (с 1,3 % населения в 1902 г. до 20 % в 1928 г.), формирования нескольких политических партий и начала политической борьбы за голоса избирателей усилилось давление на власть со стороны военных кругов. Причем инструментом такого давления стали молодые и фанатически настроенные офицеры императорской армии. Они осуществляли многочисленные убийства членов правительства, совершали попытки военного переворота в 1931 и 1936 гг., а когда этого казалось недостаточно, то начинали самостоятельные действия, идущие вразрез с официальной политикой представительных органов государственной власти. Считается, что именно так следует рассматривать осуществленный в 1931 г. Квантунской армией фактический захват Маньчжурии. Впоследствии, в 1937 г., короткая перестрелка на мосту Марко Поло близ Пекина привела к быстрому распространению военного конфликта на обширные районы, хотя незадолго до этого правительство приняло решение отложить войну с Китаем и СССР по меньшей мере на 5 лет. К 1939 г. японская армия контролировала большинство крупных китайских городов и важнейших транспортных путей. Естественно допустить, что после таких демонстраций силы со стороны военных кругов правительство Японии фактически попало под военный контроль.

Первый шаг по мобилизации экономики был сделан в 1931 г. Закон о контроле над важнейшими отраслями промышленности официально объявил существовавшие торговые ассоциации предприятий инструментами государственного влияния. С 1933 г. Министерство финансов получило право контроля над всеми операциями с иностранной валютой, а значит, и над внешней торговлей. В 1936 г. во второй редакции Закона появился перечень отраслей, которые обязаны были либо начать производство вооружений, либо прекратить работу. В сентябре 1937 г. невоенным отраслям было запрещено получать банковские займы, появился контроль над использованием морских судов. В октябре того же года в составе правительства был образован Совет по планированию, распределению материальных ресурсов и осуществлению внешнеторговых операций. К 1938 г. все важнейшие отрасли промышленности специальными законами были переведены под государственное управление. Повидимому, степень государственного контроля над экономической деятельностью достигла высшей точки в ноябре 1943 г., когда менеджеры действующих производственных компаний были объявлены государственными служащими, а финансовые организации получили статус ведущих банков.

Фактически в Японии появился свой собственный вариант смешанной частно-государственной экономики с крупным сектором централизованного планирования. Тем не менее мобилизационные меры не принесли желаемых результатов. С экономической точки зрения производственные возможности Японии оказались явно неадекватны тем ресурсам, которые были мобилизованы против нее союзными силами. Правящие круги Японии допустили грубейшую ошибку, истратив значительную часть национального богатства на провалившуюся попытку международной экспансии.

2.5. Американская оккупация Японии: 1945–1952 гг.

С 15 августа 1945 года (капитуляция и принятие Потсдамской декларации) по 28 апреля 1952 года (так было определено в мирном договоре, подписанном в сентябре 1951 г. в Сан-Франциско) Япония не имела государственного суверенитета и находилась под управлением Главнокомандующего союзными оккупационными войсками. Американские вооруженные силы играли среди них ведущую роль. Главнокомандующим был генерал американской армии Д. Макартур (D. Macarthur) в 1945–1951 гг. и М. Риджуэй (M. Ridgeway) в 1951–1952 гг. Поэтому, несмотря на теоретически союзный характер действий, данный период вполне справедливо называют американской оккупацией Японии. Правительство Японии, в отличие от германской ситуации, не было распущено и продолжало функционировать, однако основные его шаги должны были согласовываться с американской военной администрацией. Кроме того, многие решения принимались американцами самостоятельно, а их исполнение поручалось японским административным органам.

В течение шести лет и восьми с половиной месяцев американской оккупации были заложены основы политической и институциональной системы японского общества, которые сохранились до сих пор. Считается, что события конца 1940-х годов подтолкнули быстрый экономический рост, получивший затем название «японского экономического чуда». На самом деле период оккупации четко разделяется на три этапа: демократизация (1945–1948), финансовая стабилизация (1949–1950) и начало роста (1951–1952). На каждом из этих этапов американская администрация преследовала разные цели, проводила разную политику и, соответственно, получала разные экономические результаты.

Причины резкой смены направлений американской политики в период оккупации настолько хорошо изложены в широко используемой нами книге Д. Флата, что нам остается только привести обширную цитату из нее: «Первоначальной целью оккупационной политики было наказать виновных (определенных Соединенными Штатами!) и укрепить политическую демократию. Когда американцы приступили к реализации этой цели, они в лучшем случае безразлично относились к быстрому экономическому восстановлению Японии. Возможно, именно поэтому в первые три года после окончания войны Верховное командование немного сделало для сокращения инфляционного финансирования бюджета, урезания огромных субсидий и отмены неэффективного регулирования. Затем, в 1949 г., подход США к Японии претерпел изменения. Отношения США с Советским Союзом ухудшились, в континентальном Китае победила коммунистическая революция, и в этих условиях выяснилось, что Япония может стать важным союзником США в Азии. Если экономика Японии не смогла бы восстановиться, это оказалось бы причиной постоянных потерь ресурсов для правительства США. Таким образом, в русле новой политики Вашингтона Верховное командование должно было перестать безразлично относиться к экономическому восстановлению Японии и вместо этого начать активно содействовать ему» [Flath, 2005, p. 83]. Итак, рассмотрим этапы «наказания виновных» и «содействия экономическому восстановлению» более подробно.

Наиболее важными событиями первых трех послевоенных лет стали крупные политические реформы и усиление государственного контроля над экономикой. Политическая демократизация началась вслед за роспуском вооруженных сил, арестом и наказанием военных преступников. В 1947 г. была принята конституция Японии, подготовленная за одну неделю в штабе Верховного главнокомандующего. Конституция определила систему представительной демократии с двухпалатным парламентом и выбором премьер-министра партией парламентского большинства. Император Японии был назван «символом государства», но лишен политических полномочий. Знаменитая 9-я статья зафиксировала «отказ от войны

как суверенного права государства и использования силы или угрозы как средства разрешения международных конфликтов», а также установила, что «сухопутные, морские и воздушные силы, так же как и другой военный потенциал, никогда не будут создаваться». Движение за пересмотр конституции началось в Японии сразу после обретения страной независимости. Тем не менее к началу 2017 г. конституция так и не была изменена, просуществовав без поправок свыше 70 лет! Безусловно, это указывает на то, что американские военные смогли найти чрезвычайно устойчивые формулировки и удачные пути решения сложных политических проблем того времени.

Другим важным шагом, направленным на улучшение экономического положения крестьян, стимулирование производства продовольствия и перераспределение собственности стала земельная реформа. Она проводилась в несколько этапов и включала следующие меры: ограничение земельной собственности во владении одного лица (1 га в центральных районах страны и 4 га на северном о. Хоккайдо), запрещение владения сельскохозяйственной землей лицам, не проживающим в непосредственной близости от нее, выкуп государством земель от городских собственников по ценам 1939 г. (в 150 раз ниже цен 1946 г.) и передача их возделывающим землю арендаторам. Фактически это означало перераспределение земельной собственности в пользу крестьянства. С 1946 по 1955 г. доля земли, обрабатываемой на условиях аренды, сократилась с 50 % до 10 %. В годы земельной реформы произошли увеличение площадей обрабатываемой земли, рост числа работающих на ней, а также расширение применения удобрений и продуктивных сортов сельскохозяйственных культур. В целом с 1939 по 1949 г. производство сельскохозяйственной продукции в Японии выросло на 56 %.

Вместе с тем земельная реформа породила в жизни общества немало проблем, многие из которых не решены до сих пор. Прежде всего от фактической конфискации земли пострадали не только крупные землевладельцы (которых в стране было совсем немного), но и 3,7 млн собственников, составлявших существенную часть городского населения и социального слоя, называемого сейчас средним классом. Кроме того, были введены жесткие ограничения размеров земельных участков и правил продажи сельскохозяйственных земель, многие из которых продолжают действовать и сейчас. Продать или изменить целевое назначение сельскохозяйственных участков стало настолько сложно, что даже в настоящее время в пригородах крупнейших японских мегаполисов можно встретить возделываемые рисовые поля и огороды, хотя это представляет собой далеко не самый эффективный способ землепользования.

И наконец, в ходе реформы был закреплен принцип денежной оплаты аренды за возделываемую землю. Поясним, что начиная с 1942 г. правительство Японии стало закупать рис у производителей по высоким ценам и продавать потребителям по низким, субсидируя разницу из государственного бюджета (система действует до сих пор и изменение ее намечено лишь на 2017 г., через 75 лет после введения!). При этом уровень арендных платежей определялся исходя из низких розничных цен. Таким образом, аренда была дешевой и выгодной для обработчиков земли. Однако тем самым уничтожались экономические стимулы землевладения и концентрации земель для создания крупных хозяйств. Всё это справедливо считалось причиной низкой эффективности сельского хозяйства. Тем не менее в послевоенные годы реформа позволила улучшить положение крестьян, мотивировала их на расширение производства и сформировала в деревне класс мелких собственников, ставший надежной опорой правящей Либерально-демократической партии.

Следующей мерой оккупационных сил стал роспуск *дзайбацу*. Это указывало на то, что США считали крупных промышленников и возглавляемые ими компании частично ответственными за развязывание войны и военные преступления. Отметим, что данная точка зрения далеко не всегда выдерживала проверку фактами. Тем не менее к реформам приступили

сразу после начала оккупации – с ноября 1945 г. Была проведена экспроприация всех ценных бумаг у определенных частных владельцев и холдинговых компаний, сделана попытка наказать высших менеджеров некоторых фирм, а также принудительно ликвидировать особенно крупные компании и передать их активы более мелким. Последние две меры вызвали серьезную критику в самих США и были частично отменены. Даже первая мера – экспроприация акций у ряда семей и запрет холдингов – не была последовательно проведена в жизнь. Акции планировалось изъять у 56 семей *дзайбацу* и 83 холдингов, но в реальности под роспуск попали значительно меньше компаний.

Однако даже половинчатые меры немедленно разрушили существовавший и достаточно эффективный механизм корпоративного управления (контроля менеджеров со стороны собственников) и привели к ухудшению экономических показателей затронутых фирм. Получается, что роспуск *дзайбацу* не ускорил, а отбросил начало экономического восстановления Японии. При первой же возможности бывшие семейные пакеты акций начали концентрироваться в руках крупных банков, которые стали выполнять функции корпоративного контроля и превратились в аналог холдингов.

Фактически прежние *дзайбацу* возродились в виде финансового-промышленных группировок *кигё сюдан* (или финансовых *кэйрэцу*), сыгравших ведущую роль в последующей реиндустриализации страны.

Важный шаг в демократизации Японии был сделан путем восстановления профсоюзов и пересмотра базовых принципов отношений работников и работодателей. Профсоюзы в Японии оказались полностью запрещены по политическим мотивам в 1940 г. Вместо них были созданы организованные на предприятиях рабочие «патриотические ячейки» (по аналогии со структурами национального трудового фронта нацистской Германии). Они выполняли функции политического контроля и мобилизации в период военного времени и фактически служили целям подавления рабочих протестов. Профсоюзы были восстановлены в 1945 г., правила разрешения трудовых споров определены в 1946 г., а базовые гарантии работодателей – в 1947 г. К 1949 г. 55,8 % несельскохозяйственных рабочих Японии входили в состав профсоюзов, число которых превысило 30 тысяч. Большинство из них были организованы на предприятиях и не объединяли представителей одной отрасли или профессии. Таким образом, японские профсоюзы, собственно говоря, не были «профессиональными». Тем не менее ассоциации профсоюзов быстро превратились в мощную силу и начали выдвигать политические требования. В 1947 г. дело дошло до того, что Главнокомандующий был вынужден вмешаться, чтобы запретить готовившуюся общенациональную забастовку и принять другие ограничительные меры. С того момента началось сокращение политического влияния профсоюзов и падение числа их членов. Уже к 1955 г. охват профсоюзами промышленных рабочих сократился до 30 % и оставался на этом уровне до середины 1970-х годов.

Близкая к профсоюзам Социалистическая партия Японии за весь послевоенный период находилась у власти всего три раза: в 1947, 1993–1994 и 2009–2012 гг. Это наглядно демонстрирует, что профсоюзное движение не стало «монополией труда» и действенной политической силой, а значит, и не внесло серьезного вклада в перераспределение общественных ресурсов в пользу лиц наемного труда. Намного большую роль в повышении уровня жизни рабочих сыграла политика финансовой стабилизации и отмены неэффективных мер государственного контроля, принятая в 1949 г.

Главной проблемой, с которой столкнулась послевоенная Япония в денежной и финансовой сфере, стала галопирующая инфляция. За первые две недели после капитуляции оптовые цены подскочили в два раза, а к концу оккупационного периода в 1952 г. они выросли еще в сто раз. С целью противодействия инфляции японское правительство прибегло к мерам, хорошо знакомым из истории других стран: к отказу от выплаты военных долгов, денежной реформе, контролю цен, ограничению выдачи банковских вкладов, субсидирова-

нию наиболее важных отраслей (производство угля, стали, электроэнергии и удобрений), повышению налоговых ставок на крупные доходы, централизации всех экспортно-импортных операций и т. п. Специалисты отмечают, что государственный контроль всех аспектов экономической жизни никогда не был в Японии таким сильным, как в первые годы оккупации [Flath, 2005, p. 80–81]. Фактически в стране возродилась созданная ранее частно-государственная смешанная экономика с существенным сектором централизованного планового управления, хотя военное производство из нее было исключено.

Перечисленные меры не могли устранить главных причин инфляции, а именно неконтролируемого выпуска денег в обращение и превышения государственных расходов над доходами. Кардинальное улучшение ситуации последовало лишь в 1949 г., когда намерения США в отношении Японии изменились от «наказания противника» к «стимулированию союзника». Президент Г. Трумен (G. Truman) направил в Японию президента банка Детройта, бывшего финансового советника оккупационного правительства Германии Дж. Доджа (J. Dodge) в качестве специального эmissара по формированию новой экономической политики. Он взял в банке трехмесячный отпуск и 1 февраля 1949 года прибыл в Японию. Определенная им система мер финансовой стабилизации получила название «линия Доджа».

Главным содержанием новой политики стали отказ от государственного субсидирования, меры по сокращению бюджетных расходов, введение фиксированного валютного курса на уровне 360 иен за доллар США, а также отмена большинства видов ценового контроля и централизованного распределения ресурсов. За этим немедленно последовало сжатие денежной массы, а значит, и снижение темпов инфляции. Это сопровождалось сокращением производства и повышением безработицы, но отрицательные последствия линии Доджа оказались практически незаметны на фоне начала Корейской войны (1950–1953), увеличения американской помощи и роста военных заказов, оплачиваемых из американского бюджета. Освобожденная от жестких оков государственного контроля и получившая необходимые ресурсы для развития экономика Японии начала бурно расти. К концу оккупации (1952) японское экономическое чудо уже набирало скорость, и толчок ему был дан именно в 1949 г.

Проведенный анализ показывает, что в ходе исторического развития экономика Японии приобрела несколько важных отличительных черт. Международная изоляция и жесткая система социального контроля в период Токугава привели к появлению уникальной производственной культуры *монодзукури*. Быстрое развитие рыночных отношений в эпоху Мэйдзи и Тайсё дало толчок к формированию двойственной структуры экономики, включавшей «полюса роста» в виде финансово-промышленных конгломератов *дзайбацу* и «амортизаторов конъюнктурных колебаний» в форме множества малых и средних предприятий. Институциональные реформы и американская помощь в период оккупации запустили механизм быстрого экономического роста. К началу 1950-х годов национальная модель экономики и бизнеса Японии приобрела завершённый вид.

Вопросы и задания

1. Назовите основные периоды исторического развития Японии.
2. Когда в истории Японии наблюдались периоды роста экономики и населения с темпами выше среднемировых?
3. Какие инструменты социального контроля существовали в период Токугава?
4. В чем плюсы и минусы политики международной самоизоляции Японии?
5. Что такое культура *монодзукури*?
6. Каковы экономические причины революции Мэйдзи?
7. Как протекала индустриализация Японии в эпоху Мэйдзи?
8. Почему возникла двойственная структура экономики в период между мировыми войнами?
9. Что означает двойственная структура экономики с точки зрения экономического развития страны?
10. Назовите особенности экономического развития и меры по мобилизации экономики в 1930-е годы.
11. Какие этапы можно выделить в экономической политике оккупационных властей Японии в послевоенные годы?
12. Опишите содержание и последствия применения линии Доджа.

Глава 3

Макроэкономика и государство

В третьей главе совместно рассматриваются два измерения национальной модели экономики и бизнеса: макроэкономика и государство. Макроэкономика – это наука об отношениях всех субъектов экономической деятельности: компаний, домохозяйств, регионов, государств, международных организаций и многих других. Государство – это политическая организация, устанавливающая правовой порядок на определенной территории. Государство формирует правила поведения участников экономических отношений и действует в основном на макроуровне. Именно поэтому макроэкономику и государство мы рассматриваем совместно.

В центре нашего внимания находятся три вопроса: что такое «японское экономическое чудо», возможно ли повторить его в других странах и почему «чудо» сменилось «потерянными десятилетиями» 1990-2010-х годов? Попытаемся дать на них по возможности одновременно и краткие, и содержательные ответы. С этой целью прежде всего рассмотрим макроэкономику Японии с трех точек зрения: глобальной, региональной и внутренней. Соответственно, вначале проанализируем положение страны в мире, затем обратимся к региону Восточной Азии, а далее перейдем к освещению вопроса об особенностях внутреннего развития страны в послевоенный период.

Вслед за макроэкономической характеристикой Японии обратим внимание на деятельность государства, которое выполняет в экономике целый ряд важных функций, таких как регулирование конъюнктуры, перераспределение доходов, создание инфраструктуры, оказание общественных услуг (образование, здравоохранение, оборона и т. д.) и ликвидация провалов рынка (монополий, теневой экономики, недостатка или асимметричности рыночной информации, негативных внешних эффектов). Деятельность государства рассмотрим на конкретных примерах, связанных с экономической политикой 2012–2016 гг., состоянием государственных финансов, положением в области энергетики, науки и образования. Всё это, по нашему мнению, позволит уяснить макроэкономические особенности национальной модели экономики и бизнеса Японии.

3.1. Япония в зеркале международных сравнений: масштабы, структура и конкурентоспособность экономики

Об экономике Японии можно рассказывать очень долго. Действительно, по состоянию на конец 2016 г. это третья, а в 1978–2010 гг. – вторая экономика мира. Мы уже отмечали ряд таких моментов, как вступление Японии в постиндустриальную стадию первой среди азиатских стран, сложность механизмов конкуренции компаний, поведения потребителей и государственного регулирования, а также переходный характер японской экономики. Однако общая характеристика Японии среди стран мира должна отражать прежде всего масштабы, структуру и конкурентоспособность ее экономики.

Статистические данные о масштабах экономики Японии приведены в таблице 3.1.

В настоящее время Япония занимает 3-е место в мире по номинальному объему валового национального продукта (ВНП) после США и Китая (4-е место, если страны ЕС рассматриваются как единое государство). По ВНП в расчете на душу населения в номинальном выражении и по паритету покупательной способности (ППС) Япония занимает 20-30-е места. С 1978 по 2010 г. Япония находилась на втором месте в мире по номинальному ВНП, а в 1989–1991 гг. – на первом месте по его объему на одного жителя. Однако низкие темпы роста экономики на протяжении двух последних десятилетий привели к снижению душевых показателей.

По выпуску автомобилей Япония находится на третьем месте в мире, по производству электронной и электротехнической продукции – на первом. Конкуренция со стороны Китая и Южной Кореи заставляет японских производителей концентрироваться на создании наукоемких товаров с высокой добавленной стоимостью – точных станков, гибридных автомобилей, робототехники и т. п. В списке 500 крупнейших компаний мира журнала *Fortune* находятся 54 японских фирмы (2016). Отметим также, что Япония устойчиво занимает первое место по объему предоставленных зарубежных кредитов. На нее приходится примерно восьмая часть (13,7 % в 2010 г.) всех мировых финансовых активов. Всё это свидетельствует о том, что Япония – не самая крупная и не самая богатая страна мира, однако масштабы японской экономики чрезвычайно велики.

Таблица 3.1

Масштабы экономики стран мира (2013)

Страны	Население, млн чел.	Площадь, тыс. км ²	Плотность населения, чел./км ²	ВНД ¹ , млрд долл.	ВНД ¹ , долл. на душу населения
Япония	127,3	378	349	5900	46 330
Франция	65,9	549	120	2871	43 550
Германия	80,6	357	231	3811	47 250
Южная Корея	50,2	100	516	1299	25 870
Великобритания	64,1	244	265	2666	41 590
США	316,5	9832	35	17 114	54 070
Бразилия	200,4	8516	24	2514	12 550
Китай	1357,4	9563	145	9144	6740
Индия	1252,1	3287	421	1953	1560
Россия	143,5	17 098	9	1982	13 810
ЮАР	53,2	1219	44	394	7410
Украина	45,5	604	79	171	3760
Казахстан	17,0	2725	6	197	11 560
Кыргызстан	5,7	200	30	7	1220
Узбекистан	30,2	447	71	59	1940
Все страны мира	7125,0	134 325	55	76 895	10 792
Страны с низкими доходами ²	597,5	14 456	45	358	599
Страны со средними доходами ³	5139,3	62 144	84	23 272	4528
Страны с высокими доходами ⁴	1388,1	57 725	25	53 410	38 477

Источник: [World Development Indicators, The World Bank, 2016]

¹ ВНД – валовой национальный доход (ВНП + зарубежные доходы);

² ВНД/душу < 1045 долл.;

³ ВНД/душу – 1046-12 745 долл.;

⁴ ВНД/душу > 12 746 долл. США.

Уровень жизни населения в современной экономической науке всё чаще определяется синтетическим индексом человеческого развития (ИЧР (Human Development Index, HDI), табл. 3.2).

ИЧР включает в себя три показателя. Экономическую сторону дела отражает уровень валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения

Таблица 3.2

Индекс человеческого развития (ИЧР, 2013)

Страны	ИЧР, рейтинг	ИЧР, индекс	Средняя продолжительность жизни, годы	Средняя продолжительность обучения, годы	ВВП на душу населения по ППС ¹ , долл.
Япония	17	0,890	83,6	11,5	36 747
Франция	20	0,884	81,8	11,1	36 629
Германия	6	0,911	80,7	12,9	43 049
Южная Корея	15	0,891	81,5	11,8	30 345
Великобритания	14	0,892	80,5	12,3	35 002
США	5	0,914	78,9	12,9	52 308
Бразилия	79	0,744	73,9	7,2	14 275
Китай	91	0,719	75,3	7,5	11 477
Индия	135	0,586	66,4	4,4	5 150
Россия	57	0,778	68,0	11,7	22 617
ЮАР	118	0,658	56,9	9,9	11 788
Украина	83	0,734	68,5	11,3	8 215
Казахстан	70	0,757	66,5	10,4	19 441
Кыргызстан	125	0,628	67,5	9,3	3 021
Узбекистан	116	0,661	68,2	10,0	5 227
Все страны мира (187)		0,702	70,8	7,7	13 723
Страны с очень высоким ИЧР		0,890	80,2	11,7	40 046
Страны с высоким ИЧР		0,735	74,5	8,1	13 231
Страны со средним ИЧР		0,614	67,9	5,5	5 960
Страны с низким ИЧР		0,493	59,4	4,2	2 904

Источник: [Human Development Report 2014, UNDP, 2015]

¹ ППС – паритет покупательной способности.

с учетом покупательной способности, образовательную составляющую – количество лет, проведенных гражданином в образовательной системе, и, наконец, качество среды обитания – средняя продолжительность жизни. В 1989–1991 гг. Япония занимала первое место в мире по синтетическому индексу ИЧР. В 2013 г. ее позиция снизилась до 17-го места. Это произошло прежде всего за счет экономической составляющей, а именно относительного снижения темпов экономического роста и более быстрого роста душевого ВВП в ряде небольших богатых стран, а также в США и Германии. Подчеркнем, что в Японии произошло замедление роста, а не снижение достигнутого уровня развития. Показатели образования и общие характеристики среды обитания в эти годы улучшились, несмотря на определенные экономические трудности. В 2013 г. Япония занимала первое место в мире по средней ожидаемой продолжительности жизни. Это говорит о том, что уровень, качество и «насыщенность» жизни человека определяются не только деньгами, но и состоянием окружающей среды, качеством питания, напряженностью труда, развитием здравоохранения, системой ценностей и многими другими показателями, по которым Япония лидирует в современном мире.

Таблица 3.3

Структура ВВП (% , 2013)

Страны	Производство			Потребление				
	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг	Домохозяйства	Административная сфера	Инвестиции	Экспорт	Импорт
Япония	1	26	73	62	20	21	12	14
Франция	2	20	79	36	14	48	23	21
Германия	1	31	68	56	24	22	29	30
Южная Корея	2	38	59	56	19	19	46	40
Великобритания	1	20	79	59	11	33	25	28
США	1	21	78	61	21	21	16	19
Бразилия	6	24	70	54	10	24	38	27
Китай	9	44	47	51	15	29	54	49
Индия	18	31	51	97	18	34	42	92
Россия	4	36	60	52	20	23	29	23
ЮАР	2	30	68	62	20	20	31	33
Украина	10	26	64	73	18	18	43	52
Казахстан	5	37	58	65	20	17	30	32
Кыргызстан	17	29	54	68	15	19	13	17
Узбекистан	19	33	48	58	16	27	30	30
Все страны мира	3	26	70	60	18	22	30	30
Страны с низкими доходами	33	21	46	77	14	25	24	41
Страны со средними доходами	10	35	55	56	14	31	28	29
Страны с высокими доходами	2	25	74	61	18	20	30	30

Источник: [World Development Indicators, The World Bank, 2016]

Структурные характеристики экономики Японии нагляднее всего демонстрирует соотношение секторов производства и потребления ВВП (табл. 3.3).

В системе национальных счетов структура ВВП рассматривается с точки зрения производства, использования и источников образования доходов. Производственная структура ВВП показывает, какая доля валового продукта (в %) создается в каждой группе отраслей.

Таблица 3.4

Доходы и расходы расширенного правительства (% от ВВП, 2014)

Страны	Доходы	Расходы	Дефицит (профицит)
Япония	33,9	42,4	-8,5
Франция	53,6	57,0	-3,4
Германия	44,6	44,1	0,5
Южная Корея	33,2	31,8	1,4
Великобритания	38,2	45,0	-6,8
США	33,1	39,0	-5,9

Источник: [OECD Factbook 2015–2016]

Наибольший вклад в формирование ВВП Японии, так же как и в любой другой развитой стране, вносит сфера услуг. К особенностям Японии следует отнести сравнительно высокую долю промышленности, что говорит о существовании в стране мощной и конкурентоспособной производственной базы. Второе направление анализа структуры ВВП состоит в рассмотрении секторов экономики, потребляющих созданные доходы. Во всех развитых странах наибольшая часть ВВП потребляется в домашних хозяйствах. В Японии доля личного потребления сравнительно велика, так же как и доля валовых инвестиций. Это статистически подтверждает распространенные представления о том, что в механизме экономического роста Японии до сих пор большую роль играет не только потребление, но и накопление.

Общественные финансы, или, проще говоря, бюджетную сферу, принято называть самым проблемным сектором экономики Японии. Действительно, данные таблицы 3.4 убедительно свидетельствуют о том, сколь велик разрыв доходов и расходов, т. е. ежегодный дефицит бюджета «расширенного правительства» (бюджета центрального правительства, региональных органов власти и системы социального обеспечения). Данная проблема существует на протяжении более 20 лет.

Накопленный за этот период дефицит сформировал значительный государственный долг, размер которого по отношению к ВВП достигает 236 % (2015). Это наихудший показатель среди развитых стран. Однако следует отметить, что значение, приведенное в графе доходов, относительно невелико (меньше только в Корее и США). Дело в том, что основным источником доходов являются налоги, а они в Японии сравнительно низки. Повышение налогов хотя бы до среднего уровня стран ОЭСР, как показывают расчеты, позволило бы решить проблему бюджетного дефицита и устойчиво обслуживать государственный долг. Разумеется, повышение налогов – это трудный шаг, но возможность сделать его, а значит, и быстро решить бюджетные проблемы у Японии есть. Следовательно, ситуация в бюджетной сфере Японии тяжела, но далека от катастрофической.

Таблица 3.5

Финансирование частного сектора экономики (% от ВВП)

Страны	Кредиты частному сектору		Капитализация фондового рынка	
	1990 г.	2014 г.	2000 г.	2012 г.
Япония	176	188	103	62
Франция	94	95	109	68
Германия	89	80	67	42
Южная Корея	63	139	34	97
Великобритания	116	141	179	116
США	144	196	155	116
Бразилия	39	69	38	51
Китай	88	142	49	44
Индия	25	51	32	69
Россия	н. д.	59	н. д.	43
ЮАР	н. д.	67	15	154
Украина	н. д.	61	н. д.	12
Казахстан	н. д.	35	7	12
Кыргызстан	н. д.	21	0	3
Узбекистан	н. д.	н. д.	0	н. д.
Все страны мира	108	125	67	74
Страны с низкими доходами	22	21	24	н. д.
Страны со средними доходами	43	91	38	49
Страны с высокими доходами	120	143	118	84

Источник: [World Development Indicators, The World Bank, 2016]

Финансовый и кредитный сектор является одновременно и чрезвычайно важным, и необычайно сложным для анализа. В таблице 3.5 приведена лишь одна его характеристика. Она показывает, из каких источников компании финансируют свою деятельность, где берут деньги для инвестиций в создание нового производства или расширение имеющихся мощностей.

Источники инвестирования делятся на собственные и заемные. В странах с развитой финансовой системой основным методом поиска денег для инвестирования является привлечение заемных средств. Напротив, если финансовая система недостаточно развита, как это имеет место в большинстве стран с переходной экономикой и развивающихся стран, предприятия предпочитают опираться на внутренние источники.

Заемные средства можно привлекать двумя путями: косвенным – через посредничество банков – и прямым – с фондового рынка, через размещение акций, корпоративных облигаций или других ценных бумаг. На этапе создания базовой инфраструктуры или структурной перестройки многие страны прибегают к контролю над банками и таким способом регулируют направления инвестиций. В результате в стране складывается преимущественно косвенная (банковская) система финансирования. Однако когда базовая инфраструктура уже создана, страна, как правило, становится на путь инновационного развития. Государство и банки уже не могут предугадать направления будущего роста, и эта функция передается большому количеству частных лиц, венчурных фондов и других инвесторов. Они связаны с компанией, нуждающейся в деньгах и желающей получить средства для развития через фондовый рынок, т. е. напрямую, без посредников в виде банков. На этой стадии экономического прогресса сокращается роль банков как источников финансирования и возрастает

доля средств, поступающих с рынка капиталов и ценных бумаг. Начинается переход от преимущественно косвенной к прямой системе финансирования компаний.

Именно такой переход начался в экономике Японии на рубеже 1980-х и 1990-х годов. В это время возникло новое для Японии явление: сначала постепенное, а затем быстрое развитие фондового рынка, соответствующего законодательства и необходимых организационных условий для купли-продажи акций большим количеством частных и институциональных инвесторов. В итоге в 2010-х годах в Японии сложилась та система финансирования, особенности которой отражены в таблице 3.5. Удельный вес косвенного (банковского) финансирования отражает показатель «кредиты частному сектору».

Значение прямого финансирования (через фондовый рынок) выражает другой показатель – «капитализация фондового рынка» (общая стоимость котируемых ценных бумаг). Проблема в том, что этот показатель испытывает сильные колебания в зависимости от конъюнктуры рынка. В 2012 г. капитализация в Японии находилась на низком уровне после катастрофического землетрясения и цунами предыдущего года. И всё же, если отбросить указанные конъюнктурные колебания, можно сделать следующий вывод: показатели кредитов частному сектору со стороны банков в Японии пока превышают уровни капитализации фондового рынка, хотя в долгосрочной перспективе доля капитализации растёт, а доля банковского финансирования падает. Следовательно, существовавшая до конца 1980-х годов система косвенного финансирования постепенно дополняется прямым получением инвестиционных средств с фондового рынка. Однако этот процесс протекает достаточно сложно и наверняка займет длительное время.

Японию справедливо считают страной высоких технологий. Это подтверждают и объективные результаты международных сравнений (табл. 3.6).

Количество занятых в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР) в Японии превышает аналогичную цифру даже для США, хотя население и масштабы японской экономики значительно меньше американских. Большое число занятых в некоторых ситуациях может говорить о недостаточно высокой эффективности. Однако в случае Японии, по всей вероятности, отдача от НИОКР достаточно велика. По крайней мере, во многих сферах прикладных, а в последние годы и фундаментальных исследований японские ученые получают и поддерживают наибольшее в мире количество патентов.

Таблица 3.6
Наука и технологии

Страны	Занятые в НИОКР, чел./млн жителей	Затраты на НИОКР, % от ВВП	Технологичность, %
	2005– 2012 гг.	2005– 2012 гг.	2013 г.
Япония	5158	3,39	16,8
Франция	3918	2,26	25,8
Германия	4139	2,92	16,1
Южная Корея	5928	4,04	27,1
Великобритания	4024	1,72	7,6
США	3979	2,79	17,8
Бразилия	710	1,21	9,6
Китай	1020	1,98	27,0
Индия	160	0,81	8,1
Россия	3096	1,12	10,0
ЮАР	364	0,76	5,5
Украина	1253	0,74	5,9
Казахстан	652	0,16	36,9
Кыргызстан	н. д.	0,16	5,3
Узбекистан	534	н. д.	н. д.
Все страны мира	1285	2,13	17,0
Страны с низкими доходами	н. д.	н. д.	5,5
Страны со средними доходами	556	1,27	18,8
Страны с высокими доходами	3680	2,32	16,4

Источник: [World Development Indicators, The World Bank, 2016]

¹ Доля изделий высоких технологий в общей стоимости экспорта промышленной продукции.

Объемы поступающих в Японию лицензионных платежей также весьма существенны. Тем не менее оценить уровень эффективности затрат на НИОКР достаточно сложно, так же как и привести убедительную статистику в подтверждение этих слов. Поэтому ограничимся лишь ссылкой на еще один показатель таблицы 3.6 – долю расходов на НИОКР в ВВП страны. В Японии она является самой высокой в мире после Южной Кореи, что убедительно указывает на внимание страны к развитию высоких технологий.

Совершенно очевидно, что Япония самым тесным образом связана с мировой экономикой и зависит от ее состояния. Однако показатели роли внешнеэкономических связей дают не всегда понятную картину. В частности, как следует из таблицы 3.7, отношение внешне-торгового оборота к ВВП Японии примерно вдвое ниже среднемирового для стран с высокими доходами. Это объясняется тем, что размеры национальной экономики, внутреннего производства и потребления в Японии чрезвычайно велики.

Таблица 3.7

Интеграция в мировую экономику (% от ВВП, 2013)

Страны	Экспорт и импорт товаров, млн долл.	Приток (поток) прямых иностранных инвестиций	
		Объем, млн долл.	Доля от ВВП, %
Япония	26	7412	0,2
Франция	44	6481	0,2
Германия	59	59 015	1,6
Южная Корея	86	12 767	1,0
Великобритания	53	41 137	1,5
США	35	294 971	1,8
Бразилия	65	80 843	3,4
Китай	103	347 849	3,7
Индия	134	28 153	1,5
Россия	52	69 219	3,3
ЮАР	64	8233	2,2
Украина	95	4509	2,5
Казахстан	62	9739	4,2
Кыргызстан	30	758	10,3
Узбекистан	60	1077	1,9
Все страны мира	60	2 207 355	2,9
Страны с низкими доходами	65	16 852	4,9
Страны со средними доходами	57	707 251	3,0
Страны с высокими доходами	60	1 483 251	2,8

Источник: [World Development Indicators, The World Bank, 2016]

Значения количественных индикаторов внешней торговли в абсолютных цифрах также велики, но в сравнении с гигантским ВВП даже они выглядят небольшими. Аналогичная ситуация складывается, например, в США, где указанное отношение, как и в Японии, ниже уровня многих развитых стран. В Европе положение другое: объемы ВВП значительно меньше, а торговля не столько играет роль обмена сырья на готовые изделия, сколько обслуживает международные технологические цепочки. В итоге в странах ЕС отношение внешне-торгового оборота к ВВП намного превышает и японский, и американский уровни. По той же самой причине (гигантский ВВП) незначительными выглядят и объемы привлекаемых Японией прямых иностранных инвестиций. Тем не менее по абсолютным объемам направленных за рубеж капиталовложений Япония находится на третьем месте в мире.

Таблица 3.8

Международная конкурентоспособность Японии (2014–2015)

Индикатор	Значение индекса ¹	Ранг среди 142 стран	Лучшая страна
Индекс мировой конкурентоспособности по расчетам научного центра GCI	5,5	6	Швейцария
Институты	5,5	11	Новая Зеландия
Инфраструктура	6,1	6	Гонконг
Макроэкономика	3,6	127	Норвегия
Здоровье и начальное образование	6,6	6	Финляндия
Здоровье, продолжительность жизни	7,0	1	Япония
Высшее и профессиональное образование	5,4	21	Финляндия
Эффективность товарных рынков	5,2	12	Сингапур
Эффективность рынка труда	4,7	22	Швейцария
Развитость финансовых рынков	5,0	16	Гонконг
Технологическая подготовленность	5,6	20	Люксембург
Размеры рынка	6,1	4	США
«Изощренность» (<i>sophistication</i>) бизнеса	5,8	1	Япония
Качество местных поставщиков	6,2	1	Япония
Контроль иностранных поставок	5,6	1	Япония
Продвинутость производства	6,6	1	Япония
Инновации	5,5	4	Финляндия
Возможности для инноваций	5,9	1	Япония

Источник: [World Economic Forum, 2016]

¹ Оценки от 1 до 7 баллов, наивысший балл соответствует наилучшему показателю.

А вот суммы привлеченных из-за рубежа средств совершенно незначительны и в абсолютном, и в относительном выражении. К этому парадоксу мы вернемся при обсуждении темы, специально посвященной прямым иностранным инвестициям. Сейчас сделаем лишь один очевидный вывод: уровень интеграции Японии в мировую экономику и зависимости этой страны от состояния последней весьма высок, но характер самой зависимости отличается и от европейских стран, и от США.

В заключение обратимся к вопросу о международной конкурентоспособности Японии. Данное понятие является чрезвычайно сложным и допускает самые разные толкования. Неудивительно, что существует множество методик и показателей оценки конкурентоспособности. В частности, по данным швейцарского института World Economic Forum, среди 142 исследованных стран мира по индексу конкурентоспособности Япония занимает 10-е место, уступая сравнительно небольшим Швейцарии и Сингапуру, а также нескольким крупным странам, таким как США и Германия (табл. 3.8).

Таблица 3.9

Динамика международной конкурентоспособности

Страны	Годы				
	1989	2000	2005	2010	2015
Япония	1	27	21	24	27
Франция	14	25	30	29	32
Германия	6	17	23	10	10
Южная Корея	н. д.	29	29	22	25
Великобритания	29	16	22	20	19
США	12	1	1	1	1

Источник: [World Competitiveness Yearbook, IMD, 2016]

¹ Расчеты осуществляются с 1989 г. Международным институтом управленческого развития (Institute for Management Development, IMD, Швейцария); включают более 300 показателей по 61 стране мира.

Самая низкая оценка выставлена Японии за макроэкономическую динамику (127-е место из 142). Это вполне понятно на фоне низких темпов экономического роста, серьезных бюджетных проблем и отрицательного сальдо торгового баланса (после остановки атомных реакторов и резкого расширения импорта природного газа). В то же время обратим внимание на позиции, по которым Япония выступает как «страна номер 1». Сюда входят показатели здоровья населения, качества спроса (объемы потребительского рынка, его устойчивость и готовность платить высокую цену за соответствующее качество покупаемых изделий),

«изошренность» бизнеса (широкий спектр применяемых в Японии бизнес-моделей, многоотраслевой характер экономики, существование разнообразных типов рынков, совмещение глобального характера операций с ярко выраженными национальными особенностями), а также возможности для инноваций. Перечень позиций, по которым Япония лидирует, характеризует ее как страну, делающую упор на качество, разнообразие и возможности для дальнейшего развития.

Динамика международной конкурентоспособности Японии отражена в таблице 3.9. Согласно расчетам швейцарского института IMD по этому показателю в 1989 г. Япония занимала первое место в мире, но в 1990-х годах произошло настолько резкое падение конкурентоспособности, что последствия его не удалось преодолеть ни в 2000-х, ни в 2010-х годах.

Результаты международных оценок социальной среды приведены в таблице 3.10. Цифры показывают, что в Японии лучше обстоят дела с социальными характеристиками (миролюбие населения, малое распространение коррупции). А вот экономическая динамика, психологический настрой жителей и либерализация экономики отстают от показателей других развитых стран (см. индексы процветания, удовлетворенности жизнью и экономической свободы).

Таблица 3.10

Япония в международных социальных рейтингах

Название индекса	Место/число стран
Индекс процветания <i>Legatum</i> (Legatum Prosperity Index, 2014)	29/142
Индекс удовлетворенности жизнью (OECD Life Satisfaction Ranking, 2014)	28/36
Индекс экономической свободы <i>Heritage</i> (Heritage/WSJ Economic Freedom Index, 2015)	20/178
Индекс распространности коррупции <i>TI</i> (TI Corruption Perceptions Index, 2015)	15/174
Индекс миролюбия <i>Vision of Humanity</i> (Vision of Humanity Global Peace Index, 2014)	8/161

Источники: веб-сайты соответствующих организаций, 2016 г.

Из приведенного выше краткого статистического обзора вытекает следующий вывод: Япония представляет собой высокоразвитую страну с гигантской по объему и разнообразной по структуре экономикой.

Очевидно, что сложные проблемы 1990-х и 2000-х годов привели к снижению темпов роста и относительному ухудшению позиций Японии в списке мировых экономических лидеров. Следовательно, японскую экономику нельзя считать ни «поверженным гигантом», ни примером для слепого копирования.

3.2. Япония среди стран Азии: зарождение восточноазиатской экономической модели

Следующий аспект анализа макроэкономики Японии предполагает взгляд на нее как на часть региона Восточной Азии. Мы уже отмечали, что с этими странами Японию роднят общие черты исторического и культурного развития. В области экономики у государств данного региона также общая судьба: именно в Японии сформировалась и была впервые применена «восточноазиатская модель» экономического роста. Впоследствии сходные принципы и методы экономической политики были использованы в ряде других стран: сначала в группе «азиатских тигров» (Гонконг, Сингапур, Тайвань, Таиланд), затем в Южной Корее и, наконец, с серьезными модификациями, – в Китае и во Вьетнаме. Восточноазиатская модель стала основой «японского экономического чуда», которое до сих пор привлекает внимание экономистов, политиков и бизнесменов всего мира. На наш взгляд, именно это явление наиболее важно для развивающихся стран, которые хотят применить элементы японского опыта. Итак, в фокус нашего дальнейшего повествования попадают восточноазиатская модель развития, ее содержание, история применения в Японии и современное состояние использованных в ней механизмов.

Самое простое описание восточноазиатской модели сводится к тому, что в экономике всех быстрорастущих стран Восточной Азии присутствовали три общие черты: низкие налоги, дешевая валюта и высокие инвестиции. В Японии три названных элемента экономической политики действовали до середины 1980-х годов. После этого налоги повысились, валюта подорожала, а инвестиции сократились. В результате с начала 1990-х годов темпы экономического роста резко упали, а весь последующий период получил название «потерянных десятилетий». Сходная ситуация наблюдалась во многих странах региона.

Разумеется, если вести речь о серьезном изучении и использовании японского опыта, то недостаточно просто упомянуть низкие налоги, дешевую валюту и высокие инвестиции. Необходимо исследовать не только внешние проявления использования восточноазиатской модели, но и всю ее в целом как комплекс мер экономической политики, применяемой на начальных стадиях экономического роста и включающей активную роль государства, экспортно ориентированную индустриализацию и высокую норму накоплений. Рассмотрим перечисленные элементы более подробно на примере Японии.

Первым элементом восточноазиатской модели является активная роль государства. Вопрос о роли государства в экономическом развитии является предметом постоянных дискуссий среди представителей общественных наук. Не стала исключением и экономическая история Японии, особенно период 1950-1970-х годов. По-видимому, разнообразные взгляды экономистов можно подразделить на две группы и предложить два подхода к анализу деятельности государства.

Первый подход рассматривает государство как особую организацию, ориентированную на развитие (государство развития, *developmental state*). Главным в деятельности такого государства является особый тип экономической политики, направленной на экономический рост. Соответствующие инструменты политики разрабатывались и применялись в Японии на протяжении 1950-1970-х годов. Они включали макроэкономическое индикативное планирование, содействие структурной перестройке, формирование конкурентоспособных компаний, защиту внутреннего рынка, распределение инвестиций в перспективные сектора, создание денежно-кредитной системы с косвенным государственным контролем над распределением ресурсов и т. д. Формой проведения политики выступало административное регулирование (*administrative guidance*). В начале 1990-х годов в Японии существовало около 10 тысяч разнообразных законов и подзаконных актов, ограничивающих деятельность биз-

неса. Таким способом государство регулировало производство примерно третьей части ВВП [Sugimoto, 2010 p. 222].

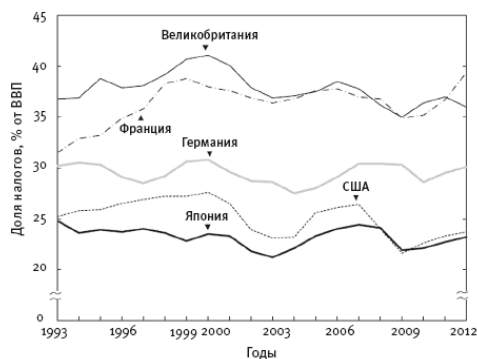


Рисунок 3.1

Доля налогов по отношению к национальному доходу

Источник: [Statistics Bureau, 2015]

При этом прямое участие государства в экономической деятельности через налоги, государственную собственность и занятость в государственном или общественном секторе было сравнительно невелико. Степень налоговой нагрузки на бизнес составляла относительно небольшую величину и находилась примерно на том же уровне, что и в США. Эта черта восточноазиатской модели экономического роста характерна для экономики Японии до сих пор (рис. 3.1).

Государственная собственность в Японии к 1980 г. присутствовала в сферах почтовой службы, телекоммуникаций, железных дорог и авиалиний, а уровень ее распространения соответствовал показателям США и Канады, намного отставая от европейских стран. К 2005 г. все перечисленные области деятельности были приватизированы. Индекс участия государства в собственности соответствующих компаний составил 0,1 против 0,05 в США, 0,09 в Великобритании, 0,14 в Канаде и Германии, 0,28 в Южной Корее, 0,35 во Франции и 0,5 в Италии [Cohen, 2009, p. 69].

Занятость в государственном и общественном секторах экономике Японии также традиционно низка. В 1988 г. там работало 6,0 % всех занятых, а в 2013 г. эта цифра поднялась до 7,9 %. В странах ОЭСР средние значения данного показателя составляли в указанные годы 13,7 % и 21,3 % соответственно [Flath, 2005, p. 216; OECD, 2015-2].

В 1980-х годах правительство Японии даже характеризовалось как «минималистское». При этом считалось, что в основе высокой эффективности бюрократии в Японии лежат три причины: конфуцианские традиции отбора государственных служащих, возможность трудоустройства на высокооплачиваемых должностях в частном секторе после окончания государственной карьеры (практика *амакудари*), а также высокая централизация государственных и общественных функций [Calder, 1981]. По-видимому, такой способ участия государства в экономической деятельности – не прямо (через налоги, собственность и занятость), а косвенно (через регулирование, контроль и институты) – можно считать одной из причин быстрого роста и успешной структурной эволюции японской экономики.

Второй подход предполагает взгляд на государство как на организацию, обеспечивающую создание и работу институтов (законов, правил и норм поведения), которые необходимы для действия рыночного механизма. Подобные представления о роли государства особенно распространились в конце 1980-х – начале 1990-х годов и получили концентрированное выражение в концепции Вашингтонского консенсуса (Washington Consensus). Дан-

ная концепция оказала настолько сильное влияние на экономическую политику всех стран мира последнего двадцатилетия, что ее нужно рассмотреть более подробно.

Термин «Вашингтонский консенсус» был предложен в 1989 г. американским экономистом Джоном Вильямсоном [Williamson, 2004]. Фактически это перечень 10 элементов экономической политики, направленной на создание условий для свободного действия рыночных сил (приватизация, либерализация, балансирование бюджета, борьба с инфляцией путем ограничения денежной массы и т. д.). В соответствии с этим государству отводится роль не актора экономической деятельности, а пассивного провайдера условий для работы рыночного механизма, т. е. макроэкономической стабильности, институциональной среды и гарантированного предоставления необходимых общественных услуг. Вашингтонский консенсус стал основой рыночных реформ в большинстве стран Восточной Европы, Балтии, а также России и Грузии. В начале 1990-х годов элементы Вашингтонского консенсуса применялись в Армении, Азербайджане, Узбекистане и Кыргызстане. Результаты во многих странах оказались катастрофическими, поскольку привели к слишком сильному и продолжительному экономическому спаду.

Во второй половине 1990-х годов усилилась критика данной политики. В конце этого десятилетия даже сами представители международных финансовых организаций, выступавших проводниками Вашингтонского консенсуса (прежде всего Международного валютного фонда и Всемирного банка), признали ошибочность многих его положений. К середине 2000-х годов среди ученых-экономистов сложился более сбалансированный подход к политике реформ, который предполагает разумное сочетание рыночных принципов с активной ролью государства в организации экономической жизни. Такой подход к оценке экономической роли государства получил название Поствашингтонского консенсуса (Post Washington Consensus) и стал ведущим в настоящее время [Stiglitz, 2015].

Интересно отметить, что в начале 1990-х годов сторонники Вашингтонского консенсуса начали серьезно критиковать правительство Японии за излишне сильное вмешательство в экономику. Японские правительственные круги дали на эту критику весьма своеобразный ответ: в 1993 г. появился нашумевший отчет Всемирного банка под названием «Восточноазиатское экономическое чудо» (*East Asian Economic Miracle*) [World Bank, 1993]. В подготовке и финансировании этого отчета большая роль принадлежала Японии. Неудивительно, что деятельность японского правительства на протяжении 1950-1970-х годов получила в отчете чрезвычайно высокую оценку. В частности, отмечалось, что проводимая в те годы политика сыграла решающую роль в формировании рыночных институтов, что в Японии удалось построить государство, дружественное рынку, что именно такая комбинация действий государства и функционирования рынка позволила запустить экономический рост и в Японии, и в других странах Восточной Азии.

Нетрудно заметить, что представители первого подхода к оценке роли государства (государство развития) и сторонники Вашингтонского консенсуса по-разному описывают Японию эпохи «экономического чуда». Первые считают экономику того времени преимущественно регулируемой, а вторые – преимущественно рыночной. Соответственно, различные трактовки получает и роль государства: создание экономического механизма и прямое государственное участие в первом случае, формирование условий для эффективной деятельности рынка – во втором. Тем не менее оба направления едины в том, что государство сыграло в экономическом развитии Японии чрезвычайно важную роль. В результате продуманной политики возникла система не противоречащих друг другу, а взаимодополняющих государственных и рыночных институтов.

В современной экономике Японии рыночные механизмы играют ведущую роль, а государство постепенно сокращает сферу своей деятельности. Однако этот процесс протекает неравномерно. В частности, демографический кризис и старение населения диктуют необ-

ходимость увеличения социальных расходов. Сложная экономическая конъюнктура заставляет периодически расширять бюджетную поддержку экономики. Это, в свою очередь, требует повышения налогов, т. е. увеличения прямого вмешательства государства в экономику через механизм налоговых изъятий. Следовательно, такой важный атрибут восточноазиатской экономической модели, как низкие налоги, постепенно утрачивает свое значение.

Второй элемент восточноазиатской модели – это экспортно ориентированная индустриализация, т. е. торговая и экономическая политика, направленная на ускорение промышленного развития путем экспорта товаров, в производстве которых страна имеет сравнительные преимущества. В Японии и странах Восточной Азии экспортно ориентированная индустриализация сопровождалась длительным занижением курса национальной валюты, структурными сдвигами в экспортном секторе вслед за изменением сравнительных преимуществ (от трудоемких к материалоемким и затем к наукоемким отраслям) и «ступенчатой индустриализацией» (передачей трудоемких производств из Японии в Южную Корею, Тайвань, Сингапур и т. д.). Рассмотрим перечисленные компоненты механизма экспортно ориентированной индустриализации более подробно.

Курс национальной валюты – это наиболее универсальный инструмент воздействия на внешнеэкономические связи страны. В Японии курс иены по отношению к доллару на протяжении послевоенного периода несколько раз делал крупные скачки, и они всегда сопровождались значительными экономическими и социальными сдвигами. В 1949–1972 гг. курс иены был закреплён на уровне 360 иен за доллар. После отмены фиксированных и введения плавающих валютных курсов в период 1973–1985 гг. за доллар давали примерно 240 иен. В 1985 г. по соглашению *Plaza Accord* стран «Большой пятерки» (Великобритания, Западная Германия, США, Франция, Япония) произошла девальвация доллара и ревальвация фунта, марки, франка и иены. Это было сделано для того, чтобы поддержать экономику США и компенсировать удорожание доллара в предыдущие пять лет после повышения американских процентных ставок. В 1985–1987 гг. курс иены повысился до 120 иен за доллар. В 1991–2009 гг. наблюдались резкие скачки курса, а многолетний средний уровень находился в пределах 110 иен за доллар (рис. 3.2).

2010–2012 гг. стали периодом необычно дорогой иены – до 80 иен за доллар. Ослабление до 120 иен наблюдалось в 2013–2015 гг. на волне экспансионистской денежной политики, а в 2016 г. курс снова вышел на отметку 105–110 иен.

Сами по себе показатели валютного курса мало о чем говорят. С точки зрения экономической политики важно соотношение номинального и реального курса. Номинальный курс – это цена национальной денежной единицы в иностранной валюте, а реальный – это курс с учетом соотношения национальных и иностранных внутренних цен. Номинальный курс формируется на основе текущего спроса на валюту, а реальный – в результате сопоставления цен на широкий ассортимент одинаковых товаров и услуг внутри страны и за рубежом. Если номинальный курс выше реального, то национальная валюта недооценена и страна получает преимущества в экспорте своих товаров. Когда возникает обратная ситуация, экспорт становится невыгодным и страна начинает экспортировать не товары, а капиталы (инвестиции) и экспортные производства уходят за рубеж.

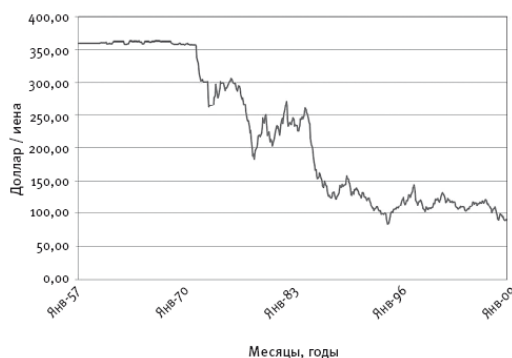


Рисунок 3.2

Курс доллара США к иене в 1957–2009 гг.

Составлено на основе данных Bank of Japan

В Японии заниженный курс иены (выше реального) существовал в 1950–1965 гг. и затем в 1985–1990-х годах [Flath, 2005, p. 145]. Именно в эти годы наблюдалась самая активная внешняя экспансия японских компаний. В 1990–2000-х годах происходили скачки курса, в 2010–2012 гг. иена оказалась переоценена, а в 2013–2015 гг. – наоборот, недооценена (номинальный курс стал выше реального). В начале 2010-х годов это привело к повышению цен на японские изделия за рубежом, т. е. к утрате японскими компаниями ценовой конкурентоспособности. Положительной стороной завышенного курса стало удешевление импорта, что позволило поддержать энергетический сектор в период после катастрофы в Фукусиме, остановки атомных реакторов и увеличения закупок углеводородов для выработки электроэнергии. Изменение денежной политики с начала 2013 г. привело к удешевлению иены. Сложилась ситуация для расширения экспортной деятельности. Экспортные компании начали получать рекордные прибыли и сосредоточили в своих руках значительные финансовые резервы.

Утрата курсовых преимуществ часто является показателем зрелости экономики страны. Это означает, что конкуренция на зарубежных рынках переходит из ценовой области в сферу качества, дизайна и технического уровня товаров и услуг. Многие страны Восточной Азии используют политику систематического занижения валютного курса для стимулирования экспорта. Классический пример этого дает Китай, валюта которого существенно недооценена (номинальный курс значительно выше реального). Неудивительно, что основные торговые партнеры Китая, прежде всего США, настаивают на ревальвации его валюты. Однако китайское правительство находит силы противостоять давлению и не допускает таких резких скачков курса, которые неоднократно пришлось испытать Японии на протяжении последних 40 лет.

Каждое повышение курса иены сопровождалось утратой конкурентоспособности в целом ряде экспортных секторов. Промышленность была вынуждена переходить от трудоемких к материалоемким (1960–1970-е годы), затем к наукоемким отраслям (1980–1990 гг.) и, наконец, от экспорта товаров к экспорту капиталов и прямых инвестиций (1990–2000 гг.). Трудоемкие отрасли (текстильная, швейная) передавались в соседние страны с пока еще дешевой рабочей силой (в 1960-е годы – в Тайвань и Гонконг). Затем туда было отправлено оборудование тяжелой промышленности (в 1980-е годы металлургические заводы вывозились в Южную Корею), позднее начался массовый перенос металлургических, химических и других производств в Китай. В итоге Япония на многие годы превратилась в лидера и главный двигатель индустриализации в странах Восточной Азии. По выражению японских ученых, они выстроились в форме клина летящих гусей (Flying Geese Paradigm) с Японией

в роли вожака [Akamatsu, 1962]. Среди них возникла своеобразная технологическая пирамида, а процесс ее строительства получил название «ступенчатой», или последовательной, индустриализации [Terry, 2002].

Положение на вершине данной пирамиды (во главе «клина гусей») предполагало, что в Японии сохранятся наиболее сложные технологические производства, головные компании, центры расчетов, подразделения дизайна, исследований и создания контента. Отчасти так и произошло. Однако с годами стало очевидно, что подобный сектор требует особых условий, которые Япония далеко не всегда может предложить (например, отсутствует комфортная среда для работы международных компьютерных коллективов высшей квалификации). Сингапур предоставил международным офисам японских компаний более выгодные условия, чем Токио. Южнокорейские телефоны по дизайну во многих регионах мира оказались привлекательнее японских моделей, а Китай быстро создал собственную базу по производству компьютерных программ. Перед Японией встала задача поиска нового места в регионе Восточной Азии. Эта задача пока не решена, хотя возникшие у Японии проблемы далеко не уникальны. Многие страны, например Швейцария, Великобритания, Канада, уже проходили через повышение курсов валют и болезненную структурную перестройку. Вполне возможно, что их пример может дать ориентир для будущего развития Японии.

И наконец, третьим элементом восточноазиатской модели является высокая норма накоплений. Показателем ее служит доля валового накопления основного капитала (или, проще говоря, инвестиций) в ВВП.

На протяжении 1960-1980-х годов этот индикатор в Японии примерно в полтора раза превышал нормы накопления в других промышленно развитых странах. В 1990-х годах японский индикатор начал снижаться и к середине 2000-х вышел на средний уровень. Вслед за Японией «эстафету» инвестирования подхватили другие восточноазиатские державы. Абсолютное первенство в этом принадлежит Китаю, где на протяжении 30 лет ежегодно по 35–48 % ВВП направляется не на потребление, а на накопление, т. е. на увеличение основного капитала. Именно это является «капитальной» основой для фантастически быстрого роста китайской экономики.

Среди восточноазиатских стран Япония первой вступила на путь стимулирования накопления. Для этого был разработан и применен целый комплекс мер, ограничивающих частное и государственное потребление и содействующих инвестициям. Потребление домохозяйств сдерживалось относительно медленным ростом зарплат по сравнению с производительностью труда. Кроме того, в 1950-1970-х годах среди населения Японии преобладали молодые люди, обычно имеющие большие, чем пожилые, склонности к накоплению и соответствующие возможности. В структуре потребления значительный удельный вес занимали расходы на жилье, образование, медицину, пенсионные взносы и другие платные социальные услуги, которые государство сознательно не стремилось предоставлять. Это заставляло простых японцев откладывать до 30–40 % заработка и накапливать их в почтово-сберегательной системе или на банковских депозитах [Horioka, 1990].

Использованием накоплений занималась специально созданная система государственного инвестирования. Она представляла собой вынесенный за пределы бюджета механизм распределения инвестиционных ресурсов почтово-сберегательной службы. Размеры ежегодного инвестиционного плана на протяжении 1960–1980 гг. достигали половины среднего бюджета. Решения об инвестировании принимались кабинетом министров по представлению аппарата министерств, но не проходили длительную процедуру парламентского утверждения и обсуждения. Это позволяло принимать решения быстро, исходя из выработанной правительством стратегии поддержки избранных секторов экономики, без оглядки на текущую политическую ситуацию. Банковские депозиты, средства на оплату ипотечных кредитов, страховые и пенсионные взносы населения через систему банковских союзов поступали

в государственные кредитные организации, которые предоставляли займы на цели инвестирования под невысокие проценты и на достаточно длительные сроки.

На уровне фирм действовала стимулирующая накопление система налогообложения. Основными ее чертами был сравнительно низкий уровень налоговых изъятий и невысокие ставки, а также ориентация на прямые (на прибыль и доходы), а не на косвенные (на оборот и стоимость товаров) налоги. Применялось множество скидок при осуществлении инвестирования, работал механизм ускоренной амортизации основного капитала (возможность в первые годы после инвестирования включать в капитальные расходы крупную часть стоимости основных фондов и снижать нагрузку по выплате кредитов), использовались снижение норм резервирования и требований к основному капиталу для инвестирующих банков и ряд других мер. В результате на протяжении нескольких лет удавалось сдерживать потребление и стимулировать накопление. Это находило свое выражение в быстром росте инвестиций, которые и давали толчок экономическому росту.

Оборотной стороной высокой нормы накопления является снижение отдачи на вложенный капитал и постепенное уменьшение эффективности инвестирования. Дело в том, что при неизменной технологии каждое новое капиталовложение приносит отдачу меньше предыдущего, поскольку связь величины основного капитала и производимой продукции является нелинейной функцией. Таким образом, для экономического роста имеются два пути: всё больше и больше инвестировать и привлекать всё новых и новых работников (экстенсивный рост) или же направить силы на внедрение новых технологий, улучшение государственных институтов и среды для деятельности бизнеса (интенсивный рост).

Каким же был экономический рост в Японии и в других странах Восточной Азии? В уже упомянутом отчете Всемирного банка «Восточноазиатское экономическое чудо» в 1993 г. был сделан вывод о важнейшей роли государственных институтов в развитии экономики [World Bank, 1993]. Тем самым была предложена трактовка японского скачка как роста за счет интенсивных источников. Этот тезис поставил под сомнение американский экономист П. Кругман (P. Krugman). Он провел статистический анализ вклада основного капитала, труда и всех прочих факторов развития, называемых совокупной факторной производительностью (СФП, или *total factor productivity (TFP)*) в экономическую динамику [Krugman, 1994]. В результате оказалось, что рост Японии и ряда других стран Восточной Азии происходил преимущественно благодаря расширению капиталовложений и привлечению новой рабочей силы, а не за счет факторов технического прогресса, т. е. экстенсивным, а не интенсивным путем.

Высокие темпы роста в 1950-1960-е годы определялись восстановлением экономического потенциала, разрушенного в годы войны, и поддерживались сокращением низкопроизводительного сельского хозяйства, переездом крестьян в города и их занятостью в промышленности. Параллельно с этим в развитие японской экономики направлялись огромные инвестиции. Однако к 1956 г. послевоенное восстановление завершилось.

Затем снизился приток рабочей силы из сельского хозяйства, т. е. закончился «агроиндустриальный переход», или, другими словами, экономика достигла «точки перелома Льюиса» (*Lewis turning point* – момент завершения миграции дешевой рабочей силы из сельскохозяйственного в промышленный сектор, исследованный американским экономистом А. Льюисом). После этого темпы закономерно снизились. Дальнейший рост требовал всё новых инвестиций, но их отдача со временем падала, да и источники капиталовложений оказались далеко не безграничными. В этом смысле экономический рост Японии напоминал послевоенное развитие СССР, которое все экономисты однозначно считают развитием за счет экстенсивных источников.

Из выводов П. Кругмана следовало, что после быстрого начального рывка темпы роста неизбежно должны замедлиться. Забегая вперед, отметим, что именно это и произошло сна-

чала в Японии, затем на Тайване и в Южной Корее, а в настоящее время происходит на наших глазах в Китае. В начале 1990-х годов в Японии прирост рабочей силы и инвестиций прекратился, а другие возможности (новые технологии и институты) не смогли этого компенсировать. В дополнение сработали еще несколько организационных и циклических факторов, которые мы рассмотрим ниже. В результате 1990-е и 2000-е годы с точки зрения экономического роста оказались для страны «потерянными десятилетиями».

Созданная в Японии восточноазиатская модель показала многим странам реальный путь развития и повышения уровня жизни. Модель была многократно применена и доказала свою эффективность. Однако в 1990-2000-х годах все основные компоненты модели (низкие налоги, дешевая валюта и высокие инвестиции) прекратили свое действие. На смену активной роли государства пришли либерализация и желание уйти от излишнего регулирования экономики. Стимулы экспорта были подорваны сильными изменениями валютного курса и подорожанием иены. Норма накопления резко сократилась и у домохозяйств, и у предприятий, и в государственном секторе. Однако многие важные факторы экономического развития по-прежнему остались в распоряжении Японии и других стран, которые шли по ее пути: здоровое и образованное население, крупные частные сбережения, развитая инфраструктура, эффективные институты, мощный конкурентоспособный производственный сектор, твердые позиции в мировой экономической системе. Всё это говорит о том, что на смену прежней модели экономического роста неизбежно должна прийти новая. Какой бы она ни стала, под нее заложен солидный фундамент. На этой основе трудно ожидать новых скачков в темпах экономического роста, но длительное устойчивое развитие со средними темпами вполне допустимо.

3.3. Послевоенная Япония: «экономическое чудо»

Перечислим основные этапы экономического развития Японии после завершения Второй мировой войны.

1945–1955. Восстановление, структурная перестройка, выход экономики на довоенный уровень.

1956–1973. Бурный экономический рост, «экономическое чудо».

1973. «Шок Никсона» – отказ от фиксированного валютного курса, ревальвация иены, разрядка международной напряженности.

1974–1980. 1-й и 2-й «нефтяные шоки», структурная перестройка.

1985. Соглашение *Plaza Accord*, ревальвация иены, частичная либерализация внешней торговли и финансовой сфер, снижение процентных ставок для поддержания экономики.

1986–1990. Спекулятивный экономический бум, повышение цен на рынке ценных бумаг и недвижимости, «экономика мыльного пузыря».

1991–1994. Одновременные и резкие меры по охлаждению экономики: повышение процентных ставок, запрет кредитования спекулятивных сделок, введение налога на перепродажу недвижимости, и в результате – продолжительная депрессия, начало дефляции и попыток оздоровления за счет расширения госрасходов.

1994–2002. Чередование краткосрочных подъемов и спадов, дефляция, ухудшение состояния государственных финансов, начало радикального реформирования экономики.

2002–2007. Продолжительный экономический рост с низкими темпами, «сырьевая инфляция», расширение реформ в области трудового и акционерного законодательства.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.