

Академия наук СССР
Ордена Трудового Красного Знамени
Институт востоковедения

ЯПОНИЯ:

**смена
модели
экономического
роста**



Москва
«НАУКА»
Главная редакция восточной литературы
1990

ББК 65.9 (5Я)
Я70

Ответственные редакторы
И. П. ЛЕБЕДЕВА, А. И. КРАВЦЕВИЧ

*Утверждено к печати
Институтом востоковедения
АН СССР*

Япония: смена модели экономического роста.—
Я70 М.: Наука. Главная редакция восточной литерату-
ры, 1990.— 320 с.
ISBN 5-02-016845-9

В коллективной монографии всесторонне анализируются изменения в японской экономике после обострения энерго-сырьевого кризиса 1973—1974 гг. Раскрываются основные закономерности глубокой структурной перестройки японской экономики, сущность которой заключается в переходе от индустриальной к постиндустриальной системе производительных сил, базирующейся на резком расширении использования достижений научно-технического прогресса.

Я 0604000000-103 183-90
013(02)-90

ББК 65.9(5Я)

ISBN 5-02-016845-9

© Институт востоковедения
АН СССР, 1990

ПРЕДИСЛОВИЕ

Хотя разговоры о «японском чуде» уже прекратились, «феномен» Японии продолжает волновать умы специалистов и неспециалистов. В самом деле, почему, несмотря на ряд сложных внутренних проблем, а также ухудшение с середины 70-х годов внешних условий, Япония по-прежнему развивается более динамично, чем другие капиталистические страны? Почему в отношении Японии как будто действует принцип «чем хуже — тем лучше»? Почему из всех неурядиц она выходит более сильной и уверенной в себе, неуклонно укрепляя свои экономические (а вместе с ними и политические) позиции на мировой арене?

Опыт последних 15—17 лет показал чрезвычайно высокую степень адаптивности японской экономики к изменениям условий развития. Но чем же обусловлена эта особая адаптивность? По нашему мнению, главным фактором является высокая эффективность механизма государственного регулирования экономики, который в течение всего послевоенного периода обеспечивал близкое к оптимальному сочетание направляющей роли государства и функционирования рынка. По сути дела, вмешательство государства позволяло использовать объективно обусловленное действие рыночных законов в целях развития, с одной стороны, и ограничивать негативные последствия действия данных законов — с другой. Особенно наглядно это проявилось во второй половине 70-х—80-е годы.

«Нефтяные шоки» 1973—1974 и 1979—1980 гг. со всей ясностью обнаружили уязвимость японской экономики, точнее, той модели экономического роста, на которой базировалось предыдущее развитие страны. К основным чертам этой модели относились: 1. Ориентация на вертикальные формы участия в международном разделении труда; 2. Максимальное использование «эффекта масштаба» в целях экономии на издержках производства; 3. Заимствование и освоение передового научно-технического опыта; 4. Доминирующая роль государства в рамках системы государственного регулирования.

Действительно, ориентация на вертикальные формы участия в международном разделении труда преопределила превращение Японии в громадную «фабрику» по переработке привозного сырья, а так как доминирующей тенденцией на мировых рынках было расширение «ножниц цен» на готовые изделия и сырье, то и сама модель неизбежно превращалась во все более ма-

териалоемкую, когда на производство единицы валового национального продукта (ВНП) шло все большее количество исходных материалов и сырья. Поэтому обострение энергосырьевого кризиса в начале 70-х годов сильнее всего ударило именно по Японии. Вместе с тем постепенно обнаружились и объективные пределы курса на расширение производственных мощностей. Перед Японией во всей своей актуальности и важности встала проблема переориентации на другую модель роста, менее зависимую от колебаний цен на сырье и материалы. В том же направлении «толкала» и усиливающаяся конкуренция со стороны новых индустриальных стран (НИС), более низкий уровень стоимости рабочей силы в которых позволял им активно внедряться на товарные рынки, прежде бывшие безраздельной монополией Японии.

К середине 70-х годов обнаружился и еще один ограничитель — технологический. С одной стороны, заимствование и освоение зарубежного научно-технического опыта стали приближаться к своему пределу по мере того, как разрыв в технологическом развитии между Японией и другими развитыми странами сокращался. С другой же, сам по себе доступ к иностранной технологии из-за обострения внешнеторговых противоречий все более затруднялся. Это вынуждало и вынуждает Японию активнее ориентироваться на собственную технологическую базу, развивать собственные научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

Новые условия развития поставили перед Японией и проблему необходимости трансформации механизма государственного регулирования, так как в своем прежнем виде он все более и более утрачивал способность обеспечивать эффективное функционирование национального хозяйства в целом. Во-первых, прежние методы государственного регулирования экономического развития, важнейшими из которых были кредитно-денежная и бюджетная политика, государственная собственность и административное руководство, все чаще стали давать сбой. Активное использование практики дефицитного бюджетного финансирования для преодоления кризиса 1974—1975 гг. и его последствий привело к чрезвычайно быстрому увеличению объема государственного долга, что уже в начале 80-х годов стало сдерживать процесс капиталонакопления в частном секторе. Во-вторых, сохранение в прежнем виде государственных монополий и других форм общественного предпринимательства в целом ряде сфер либо сдерживало развитие чрезвычайно важных отраслей (как, например, в сфере телекоммуникаций), либо усиливало кризис государственных финансов, либо обостряло противоречия с торговыми партнерами. В-третьих, возросшая финансовая, техническая и организационная мощь частного капитала поставила на повестку дня вопрос об отказе или изменении форм административного руководства, переходе к, так сказать, более «экономическим» методам регулирования.

Все эти факторы обусловили объективно назревшую необходимость трансформации модели развития японской экономики. Хотя становление новой модели еще не завершено, достаточно четко можно выделить основные направления этой трансформации: 1. Интеллектуализация производственной структуры, софтизация, сервисизация экономики; 2. Развитие горизонтальных форм участия в международном разделении труда; 3. Административно-финансовая реформа (АФР) как форма трансформации механизма государственного регулирования.

Конкретные направления перехода к новой модели развития рассмотрены в соответствующих разделах коллективной монографии. Здесь же, на наш взгляд, следует остановиться на некоторых общих вопросах. Особого внимания заслуживает проблема определения самого характера новой модели, в частности ее соотносительности с такими категориями, как эффективность, интенсивность и экстенсивность.

Что касается эффективности, то это чрезвычайно сложный вопрос, требующий весьма глубокого анализа или даже специального исследования. Очевидно, однако, что здесь явно необходима разработка новой методологии, новых подходов и новых методов оценок. В условиях повышения роли нематериальных факторов экономического развития прежние методы оценки эффективности все больше и больше доказывают свою несостоятельность. Ярким примером в данном случае может служить монография Б. Н. Добровинского (см. [69]). Используя традиционный инструментальный — скрупулезный расчет таких показателей эффективности, как капиталоемкость, трудоемкость и материалоемкость, и конструируя на их основе с помощью производственной функции интегральный показатель эффективности, автор приходит к выводу о падении эффективности японской экономики в 70-х годах по сравнению с 60-ми годами. Данный вывод представляется по меньшей мере парадоксальным, если принять во внимание тот факт, что именно в 70-е годы Япония утвердила и закрепила свое положение одного из главных центров империализма и «локомотива» мирового капиталистического хозяйства. Именно в этот период доля Японии в мировом ВВП и мировой торговле повысилась с 7,3 и 6 до 10,3 и 7% соответственно.

Сохраняя свои лидирующие позиции в ряде традиционных отраслей экономики (черная металлургия, автомобилестроение, нефтехимия и т. д.), она превратилась в одного из ведущих мировых поставщиков высокотехнологичной продукции (ЭВМ и электронных компонентов, бытовой электроники, новых средств связи, новых материалов и т. д.). Такой «прорыв» трудно согласуется с выводами Б. Н. Добровинского, согласно которым даже «вклад научно-технического прогресса» в экономический рост был в 70-х годах ниже, чем в 60-х. Очевидно, что если реальное положение вещей не «стыкуется» с расчетами, то либо расчеты неверны (что маловероятно, принимая во внимание вы-

сокую научную добросовестность автора), либо методологическая база расчетов не адекватна процессам, которые эти расчеты описывают. На наш взгляд, единичные показатели эффективности вообще малоприменимы к условиям капиталистической экономики. Во-первых, большие сомнения вызывает использование системы дефляторов и приведение цен на факторы производства к какому-то идеальному уровню, так как это отрывает анализ от реальностей экономического процесса, который осуществляется в определенной ценовой обстановке. Решение о проведении мероприятий по экономии или взаимозамещению тех или иных ресурсов принимаются именно на основе складывающейся и прогнозируемой ценовой ситуации. Так, например, в 70-х годах как раз изменения цен на сырье и топливо сделали этот ресурс наиболее лимитирующим экономический рост, тогда как цена капитала оказывалась относительно более доступной. Именно поэтому энерго- и материалосбережение достигалось в первую очередь за счет роста капиталоемкости производства, из чего следует, что рост капиталоемкости в данных конкретных условиях нельзя рассматривать как падение эффективности использования капитала (как это вытекает из расчетов). Во-вторых, расчеты единичных показателей эффективности, делая акцент на количественных аспектах, фактически игнорируют качественные характеристики роста, что в условиях софтизации экономики (т. е. усиления роли нематериальных факторов) совершенно недопустимо. То же самое можно сказать и о рассчитанном на их основе интегральном показателе эффективности.

В данном контексте нам представляется более правильным и более адекватным экономическим реалиям использование других показателей. Естественным было бы предположить, что наиболее подходящим показателем эффективности является прибыль, олицетворяющая собой конечную цель капиталистического производства. Однако использование этого показателя применительно к современным условиям возможно с весьма высокой степенью условности. Прежде всего встает вопрос о том, какой нужно брать показатель — массу или норму прибыли? Последний вряд ли применим, так как рост эффективности должен был бы в таком случае сопровождаться непрерывным повышением нормы прибыли, что в условиях жесткой конкуренции возможно лишь в относительно коротких временных рамках. Что же касается массы прибыли, то, учитывая, что в условиях диверсификации производства различные товары или услуги находятся на разных стадиях своего «жизненного цикла» и что постоянно происходит перекрестное субсидирование менее рентабельных производств более рентабельными, а также принимая во внимание общую стратегическую ориентацию японских фирм на расширение своей доли на рынках (зачастую даже в ущерб рентабельности), следует и к этому показателю подходить весьма осторожно.

В порядке дискуссии можно было бы предложить использовать в качестве показателя эффективности динамику объема продаж, но и на этот счет возникают достаточно серьезные сомнения, так как сам по себе объем продаж зависит не только от того, насколько эффективно организовано производство, но и от огромного числа привходящих факторов, таких, как динамика платежеспособного спроса, психологические настроения и установки потребителя, эффективность маркетинга, наличие или отсутствие объективных ограничений (например, экспортные квоты или региональные ограничения), динамика валютных курсов и т. д.

Сказанное позволяет сделать вывод, что проблема эффективности требует более углубленного специального исследования, поэтому в данной работе намечены лишь самые первые, приближенные подходы к анализу этой проблемы.

Теперь о соотношении новой модели с интенсивностью. В процессе обсуждения концепции и написания монографии авторский коллектив пришел к единому мнению, что содержание новой модели экономического роста Японии далеко не исчерпывается и не сводится к интенсификации производства и что новая модель не может быть охарактеризована лишь как интенсивная. Если исходить из традиционного толкования категории «интенсификация», под которой имеется в виду обеспечение экономического развития за счет более экономного использования всех видов производственных ресурсов, то, на наш взгляд, это понятие применимо к описанию процессов, происходящих лишь в сфере материального производства, а точнее, только в одном из его сегментов — обрабатывающей промышленности. Но даже и здесь существо происходящих перемен намного шире и богаче и далеко не исчерпывается понятием «интенсификация».

В заключение хотелось бы отметить следующее. Поскольку становление новой модели роста японской экономики еще не завершилось (о чем, в частности, свидетельствует значительная асинхронность этого процесса в различных секторах японской экономики), авторский коллектив не ставил своей целью изучение этой модели как единого экономического организма, как совокупности различных взаимосвязей и закономерностей. В настоящей работе новая модель представлена как совокупность наиболее важных и характерных процессов, происходящих в японской экономике с середины 70-х годов. Тем не менее такой подход дал возможность «нащупать» основные черты формирующейся новой модели развития японской экономики, выйти на ряд новых экономических и теоретических проблем.

Авторский коллектив надеется, что представленные в работе материалы и выводы окажутся полезными не только для ученых-японистов, но и для широкого круга специалистов, занимающихся проблемами современного капитализма.

Предисловие — А. И. Кравцевич; гл. 1. Изменения в сфере материального производства — И. П. Лебедева, С. Б. Маркарьян; гл. 2. Интенсификация использования ресурсов — И. С. Тихоцкая, Е. А. Старовойтов; гл. 3. Роль научно-технического прогресса в переходе к новой модели экономического роста — Ю. Д. Денисов; гл. 4. Изменения на рынке труда и в системе управления кадрами в фирмах Японии — Т. Н. Матрусова; гл. 5. Новые явления в развитии сферы услуг — В. В. Власов; гл. 6. Внешние связи и новая модель экономического роста — Н. Ю. Шевченко, Ю. М. Черевко; гл. 7. Сдвиги в системе общественного предпринимательства — А. И. Кравцевич; гл. 8. Перестройка системы финансирования японской экономики и макроэкономической политики — С. В. Брагинский; Заключение — И. П. Лебедева.

ИЗМЕНЕНИЯ В СФЕРЕ МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕХОД ПРОМЫШЛЕННОСТИ К НОВОМУ ТИПУ РАЗВИТИЯ

Среди основных отраслей национального хозяйства Японии обрабатывающую промышленность выделяет то, что происшедшие после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. и экономического кризиса 1974—1975 гг. изменения оказались здесь самыми заметными и ощутимыми. С одной стороны, это обусловлено тем, что, будучи наиболее развитой сферой хозяйства, обрабатывающая промышленность оказалась наиболее подготовленной к переходу на новый путь развития; с другой стороны — тем, что ограничители развития по прежнему типу проявились здесь в самой резкой и очевидной форме.

Для сложившегося на протяжении периода быстрого роста (вторая половина 50-х — начало 70-х годов) типа промышленного развития Японии были характерны следующие черты.

1. Быстрый рост с упором на отрасли тяжелой промышленности на основе последовательного «добирания» все новых и новых современных видов производства. За 1960—1973 гг. среднегодовые темпы роста промышленного производства составили 14,0%, а доля тяжелой промышленности в отраслевой структуре возросла с 50,3 до 57,8% [18, 1970, с. 208—209; 1977, с. 202].

2. Интенсивный инвестиционный процесс, связанный с параллельным строительством промышленных объектов конкурирующими фирмами в новых отраслях и техническим перевооружением традиционных производств. За 1960—1973 гг. среднегодовые темпы роста капиталовложений в оборудование составили 12,8% [18, 1970, с. 160; 1977, с. 158].

3. Преимущественное развитие в рамках тяжелой промышленности группы отраслей, обслуживающих инвестиционный спрос, — металлургии и машиностроения. С 1960 по 1973 г. их доля в отраслевой структуре производства увеличилась соответственно с 14,9 до 18,9 и с 25,6 до 31,7%.

4. Ориентация отраслей по производству промежуточной продукции (черной и цветной металлургии, химии) на импорт сырья в необработанном виде и осуществление полного цикла

его переработки на территории Японии. Так, в 1970 г. отношение импорта металлических руд в необработанном виде к импорту руд, прошедших первичную переработку, для Японии составило: по железной руде — 4,38, по цветным металлам — 1,12, в то время как для США — соответственно 0,24 и 0,32, для ФРГ — 0,31 и 0,16, для Франции — 0,08 и 0,21, для Англии — 0,48 и 0,25, для Италии — 0,12 и 0,07 [159, 1975, № 12, с. 63].

5. Быстрое наращивание объемов потребления сырья и топлива, формирование энерго- и материалоемкой структуры производства. Так, при росте промышленного производства за 1963—1973 гг. в 3 раза потребление сырья и топлива увеличилось в 3,2 раза (рассчитано по [19, 1967, с. 211, 217; 1975, с. 223, 229]). При этом осуществление полного цикла переработки сырья на собственной территории обусловило более высокую по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами энерго- и материалоемкость японской промышленности. Например, в 1970 г. в Японии в общем объеме потребления энергии народным хозяйством на долю обрабатывающей промышленности приходилось 57,5%, в то время как в США — 31,1%, в ФРГ — 41,4, во Франции — 42,1, в Англии — 38,8, в Италии — 48,4% [159, 1975, № 12, с. 61].

6. Вовлечение в промышленное производство значительного числа новых рабочих рук. В целом за 1960—1973 гг. численность занятых в промышленности возросла с 6,976 млн. до 11,961 млн. человек, или на 71,5%, хотя темпы ее увеличения к концу периода заметно снизились (1960—1965 гг. — 42,2%, 1965—1973 гг. — 20,6%) [18, 1970, с. 206; 1977, с. 200].

7. Сохранение в структуре производства относительно высокого удельного веса трудоемких производств легкой промышленности. Так, если Япония в 1973 г. за счет импорта удовлетворяла лишь 6,1 % внутреннего спроса на продукцию этих производств, то ФРГ, например, почти половину.

По ряду перечисленных черт можно с достаточной степенью уверенности судить о том, что в период второй половины 50-х — начала 70-х годов японская промышленность развивалась по пути использования преимущественно экстенсивных факторов роста. Сложившийся в этот период тип промышленного развития позволил Японии решить основные задачи, стоявшие перед нею в первые послевоенные десятилетия, такие, как ликвидация отставания от ведущих капиталистических стран по уровню промышленного развития, изменение структуры производства и экспорта в пользу отраслей тяжелой промышленности, достижение положительного сальдо платежного баланса, обеспечение занятости рабочей силы. Однако вместе с тем он привел к возникновению ряда крупных проблем, таких, как загрязнение в огромных масштабах окружающей среды отходами гипертрофированно развитого комплекса материалопроизводящих отраслей, нехватка воды и земли для нового промышленного строительства, крайне неравномерное размещение произ-

водства, дефицит рабочей силы (особенно молодых возрастов), перенакопление основного капитала в ряде отраслей и т. д. Значительное обострение этих проблем на рубеже 60—70-х годов, по существу, означало, что развитие японской промышленности по пути использования преимущественно экстенсивных факторов, т. е. за счет вовлечения в производство дополнительных ресурсов (сырья, капитала, рабочей силы), подошло к своему пределу и что неизбежен переход к другому типу роста.

Осознание правящими кругами Японии необходимости внесения существенных коррективов в развитие промышленности проявилось в разработке программы создания новой, интеллектуалоемкой структуры производства.

Специальной группой экспертов при министерстве внешней торговли и промышленности (МВТП) на основе межотраслевого баланса был проведен всесторонний анализ отраслевой структуры с точки зрения конечных издержек производства в каждой отрасли по трем главным элементам: труд, капитал, природные ресурсы. При этом труд подразделялся на квалифицированный и простой, а природные ресурсы — на сырье и энергию. Выбор новых приоритетных отраслей производился в соответствии с четырьмя критериями: эластичность по доходам, темпы роста производительности труда, степень влияния на окружающую среду, содержание и условия труда.

В качестве новых стратегических отраслей, способных обеспечить Японии успех в межимпериалистическом соперничестве, были избраны интеллектуалоемкие отрасли, требующие применения передовой технологии, больших затрат квалифицированного труда и значительных расходов на НИОКР.

В опубликованном в мае 1971 г. докладе Совета по производственной структуре (совещательного органа при МВТП) «Каковы должны быть главные направления структурной и внешнеторговой политики в 70-х годах?» впервые был провозглашен и обоснован курс на создание новой, интеллектуалоемкой структуры производства. К новым, приоритетным отраслям были отнесены: 1) наукоемкие отрасли (производство ЭВМ, самолетов, промышленных роботов, интегральных схем, тонких химических соединений, оборудования АЭС и т. д.); 2) отрасли сложной сборки (оборудование связи, станки с ЧПУ, учебное оборудование, автоматизированные склады, комплектное заводское оборудование и т. д.); 3) отрасли модных товаров (высококачественная одежда, мебель, бытовая электроника, акустическая аппаратура); 4) индустрия информации (услуги по сбору, обработке и предоставлению информации).

Очевидно, что перерастание промышленной структуры Японии в интеллектуалоемкую (другими словами, переход к новому типу развития) было бы более плавным, если бы не «нефтяной шок» 1973—1974 гг. Он, по существу, привел к крушению всего механизма роста, базировавшегося на использовании экстенсивных факторов (и прежде всего к резкому изменению стои-

мостных пропорций: сырье — капитал — труд — продукт). Он выступил катализатором процесса перестройки японской промышленности и перехода к использованию преимущественно интенсивных факторов роста, поскольку сделал экономически невыгодной опору на прежние экстенсивные факторы роста. Достаточно сказать, что в течение 1974 г. цены на нефть на мировых рынках поднялись в 4 раза, на энергию внутри страны — в 2 раза, а номинальная заработная плата японских рабочих за 1974—1975 гг. возросла почти на 40% по сравнению с 1973 г. [18, 1980, с. 36—37].

Поскольку изменение общих условий воспроизводства произошло весьма стремительно, переход японской промышленности к новой модели роста оказался крайне болезненным процессом. Особенно тяжело он протекал в энерго- и материалоемких отраслях, рентабельность и конкурентоспособность которых в результате повышения издержек производства были на долгие годы подорваны. Именно в этих отраслях наблюдался самый высокий уровень банкротств, увольнений и т. д.

Перестройка японской промышленности, ее продвижение по пути использования интенсивных факторов роста — явление чрезвычайно сложное и многогранное, вбирающее в себя комплекс самых различных процессов, происходящих как на межотраслевом, так и на внутриотраслевом уровнях.

Обратимся прежде всего к анализу процессов, происходящих на межотраслевом уровне.

Как отмечалось выше, «нефтяной шок» 1973—1974 гг. резко ускорил процессы перестройки японской промышленности. Что касается отраслевой структуры, то ее ломка началась практически сразу вслед за «нефтяным шоком» — еще в период экономического кризиса 1974—1975 гг. Характерно, что изменения наблюдались даже на уровне такого показателя, как отраслевая структура конечного продукта, обладающего известной инерционностью. Так, доля строительно-керамической промышленности понизилась с 5,2% в 1973 г. до 4,2% в 1975 г., доля черной и цветной металлургии — соответственно с 11,4 до 11,0, металлообработки — с 8,1 до 5,6, а доля машиностроения возросла с 32,7 до 34,1% (в ценах 1975 г. [14, 1981, с. 314—318]). Начавшиеся сдвиги в отраслевой структуре промышленности были предопределены резкими различиями в положении отдельных отраслей в период кризиса 1974—1975 гг., отразившими неодинаковую степень воздействия на них стремительного изменения общих условий воспроизводства. В наиболее тяжелом положении оказались энерго- и материалоемкие отрасли и производства (черная и цветная металлургия, химическая промышленность, нефте- и углепереработка, строительно-керамическая и целлюлозно-бумажная промышленность), а также некоторые трудоемкие отрасли (в первую очередь текстильная), а в наиболее благополучном — машиностроительные отрасли (подробнее см. [72, с. 82—85]).

Таблица 1

Программы скрапирования мощностей в промышленности *

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

* [134, table 6].

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

С выходом из кризиса и депрессии различия в положении этих групп отраслей стали еще более очевидны. В то время как машиностроительные отрасли (за исключением судостроения) развивались относительно высокими и устойчивыми темпами, в энерго- и материалоемких отраслях и текстильной промышленности наблюдались застой или спад производства, значительная недогрузка производственных мощностей, массовые увольнения рабочих, дефицитность балансов компаний и т. д.

Начавшаяся в период кризиса 1974—1975 гг. ломка отраслевой структуры промышленного производства с конца 70-х годов была ускорена активным воздействием на этот процесс государства, выразившимся прежде всего в принятии в 1978 и 1983 гг. двух программ скрапирования мощностей в «структурно-больных» отраслях (табл. 1).

Резкое повышение курса иены, начавшееся с конца 1985 г.

и нанесшее серьезный удар по конкурентоспособности японского экспорта, вынудило деловые круги ряда отраслей принять дополнительные программы скрапирования мощностей. Так, в течение 1987 г. еще на 20% были сокращены мощности судостроительной промышленности, в течение 1986—1988 гг. на 20% были сокращены мощности по перегонке нефти. В черной металлургии в течение 1988—1990 гг. количество домен будет уменьшено до 27; предполагается также проведение крупной реконструкции на ряде металлургических комбинатов [20, 1987, с. 215—216].

Параллельно со свертыванием производства и ликвидацией мощностей в энерго- и материалоемких отраслях происходит ускоренное развитие высокотехнологичных, наукоемких производств — интегральных схем и ЭВМ, промышленных роботов, автоматических линий, станков с ЧПУ, оборудования атомных электростанций, аэрокосмической техники, фармацевтики и т. д. За последние 10—12 лет объем производства этой продукции увеличился в десятки раз. И если еще в конце 70-х годов облик японской промышленности и направления ее международной специализации были представлены главным образом отраслями и производствами среднего уровня наукоемкости (такими, как автомобилестроение, бытовая электроника, судостроение, производство стали), то сейчас это прежде всего высокотехнологичные наукоемкие производства. Так, на долю Японии приходится около $\frac{2}{3}$ мирового производства промышленных роботов, около половины — станков с ЧПУ и продуктов тонкой керамики, около $\frac{3}{4}$ мирового выпуска сверхбольших интегральных схем, от 60 до 90% выпуска отдельных типов микропроцессоров, около 90% мирового производства видеомagneтофонов и т. д. [56, 1983, с. 46, 47, 74, 78; 57, 1985, с. 67, 78, 80, 113].

При анализе происшедших после 1973 г. сдвигов в отраслевой структуре конечного продукта промышленности бросаются в глаза следующие характерные черты этого процесса. Во-первых, рост доли машиностроительного комплекса (главным образом за счет электромашиностроения) — с 33,4% в 1973 г. до 37,7% в 1986 г. Во-вторых, снижение доли практически всех энерго- и материалоемких отраслей (за исключением химической промышленности). В целом доля отраслей сырьевого типа в структуре промышленного производства снизилась с 37,9% в 1973 г. до 33,2% в 1986 г., в то время как доля отраслей обрабатывающего типа поднялась соответственно с 62,1 до 66,8% (рассчитано в текущих ценах по [14, 1981, с. 300; 1988, с. 190])¹. Даже по этим самым общим цифрам видно, что отраслевая структура промышленного производства изменилась в пользу отраслей с более нейтральной к изменившимся условиям воспроизводства структурой издержек.

Более конкретное представление о характере данного процесса дают результаты расчетов вклада структурных сдвигов в изменение материало-, капиталоемкости и трудоемкости промышленного производства, приведенные в книге «Структурные измене-

ния в японской промышленности» (см. [72, гл. 2]). Исходя из этих расчетов, можно сделать следующие выводы. В обстановке наступившего после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. значительного ухудшения показателей эффективности сдвиги в отраслевой структуре японской промышленности выступили как фактор, сдерживающий снижение общей эффективности производства, и, следовательно, явились одной из форм интенсификации экономики. Хотя перестройка японской промышленности оказывала разное влияние на частные показатели эффективности (например, снижение доли энерго- и материалоемких отраслей содействовало сокращению материал- и капиталоемкости производства, а рост доли машиностроительного комплекса способствовал увеличению капитал- и трудоемкости), тем не менее в целом ее воздействие в наибольшей степени соответствовало новым условиям воспроизводства. Эта перестройка позволяла экономить главные лимитирующие рост ресурсы — сырье и энергию — за счет расширения использования менее ограниченных ресурсов (в первую очередь рабочей силы и капитала).

Перейдем теперь к другому уровню процесса перестройки японской промышленности — внутриотраслевому. Проявления внутриотраслевой перестройки весьма многообразны — это и сдвиги в сырьевой базе отраслей, и техническое перевооружение производства в целях энерго- и материалосбережения и сокращения издержек на рабочую силу, и свертывание нерентабельных производств при одновременном переходе к выпуску новейших товаров, и активизация зарубежной деятельности и т. д. Однако все эти процессы, в той или иной степени затронувшие каждую отрасль японской промышленности, можно условно свести к двум основным направлениям — рационализации производства и переходу к наукоемким производствам.

Вскоре после кризиса 1974—1975 гг. в японской экономической литературе появился термин «гэнрё кэйэй», под которым имелась в виду политика экономии всех видов ресурсов — сырья, материалов, энергии, рабочей силы, капитала. Политика «гэнрё кэйэй», имевшая целью снижение издержек производства и повышение конкурентоспособности продукции, до конца 70-х годов была главным направлением деятельности практически всех японских компаний независимо от того, к каким отраслям — застойным или быстро растущим — они относились, хотя очевидно, что акценты при проведении этой политики представлялись по-разному в зависимости от профиля и специфики каждой компании.

Центральным направлением усилий по экономии ресурсов стало энерго- и материалосбережение. Успехи японской промышленности в этой области очевидны: за 1975—1986 гг. общее потребление энергии в добывающей и обрабатывающей промышленности увеличилось лишь на 16%, в то время как производство — почти на 70%; удельное потребление энергии за тот же период сократилось на 31% (рассчитано по [19, 1982, с. 265;

1986, с. 279; 1988, с. 277, 289]). При росте промышленного производства за 1975—1987 гг. на 73,1% общее потребление сырья и материалов уменьшилось на 16,9%, а удельная материалоемкость промышленного производства — на 51,5% (рассчитано по [19, 1982, с. 265; 1988, с. 277, 285])².

В связи с тем что вопросы использования материальных ресурсов подробно рассматриваются во второй главе монографии, здесь мы остановились лишь на таких направлениях рационализации производства, как трудо- и капиталосбережение.

В комплексе мер по снижению издержек производства трудосбережение занимает особое положение. Расходы на оплату труда в целом по обрабатывающей промышленности составляют более 50% в стоимости конечной продукции, а в таких отраслях, как металлообработка, общее, транспортное и точное машиностроение, — от $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$. Отсюда вытекает и значимость этого направления экономии ресурсов для японских компаний.

Как отмечалось выше, за 1974—1975 гг. номинальная заработная плата в промышленности увеличилась почти на 40%³. Это привело к резкому росту удельных затрат на рабочую силу — за тот же период на 20,9% (с 0,445 до 0,538). В последующие годы вследствие улучшения конъюнктуры и принятия различных мер по экономии издержек на труд произошло заметное снижение их уровня (до 0,501 в 1982 г., или на 7% по отношению к 1975 г.), хотя в середине 80-х годов он вновь несколько повысился (до 0,515 в 1984 г., 0,514 в 1985 г. и 0,520 в 1986 г.).

Среди мер по сокращению издержек на труд главными явились сокращение численности занятых, ограничение роста заработной платы, повышение производительности труда.

После «нефтяного шока» 1973—1974 гг. к сокращению численности занятых прибегали компании практически всех отраслей промышленности. Однако если в машиностроительных отраслях эта мера носила временный характер и использовалась лишь до начала 80-х годов, то в отраслях сырьевого типа сокращение занятости продолжалось вплоть до 1988 г.

В результате если в целом по обрабатывающей промышленности за 1973—1987 гг. общая численность занятых сократилась на 5,4%, в том числе в текстильной промышленности — на 48%, в химической — на 15, в черной металлургии — на 30, в металлообработке — на 13%, то, например, в электромашиностроении она возросла на 31%, а в транспортном и общем машиностроении сократилась лишь на 10 и 9% соответственно [19, 1982, с. 293—294; 1985, с. 297—298; 161, 1988, № 330, с. 21].

В целях снижения численности постоянных работников наряду с массовыми увольнениями (часто с использованием материального стимулирования увольняющихся) компании провели значительное ограничение нового найма, в том числе и повторного найма работников, уволенных по возрасту (являвшиеся одним из элементов системы «пожизненного найма»).

Эти меры привели к заметному ухудшению положения на рынке труда, проявившемуся в росте уровня и масштабов безработицы (с 1,3% в 1973 г. до 2,8% в 1987 г., или с 550 тыс. до 1700 тыс. человек), снижении коэффициента эффективного предложения труда, показывающего соотношение между числом вакантных мест и числом лиц, желающих получить работу (с 2,26 в 1973 г. до 0,76 в 1987 г.) [161, 1988, № 330, с. 15; 19, 1985, с. 301].

Ухудшение положения на рынке труда позволило промышленным компаниям довольно успешно осуществить такую меру по сокращению издержек на труд, как ограничение роста заработной платы. Если на протяжении второй половины 60-х — начала 70-х годов среднегодовой прирост реальной заработной платы промышленных рабочих находился на уровне более 9%, то за период 1974—1987 гг. он составил всего лишь 1,5% [18, 1985, с. 22; 161, 1988, № 330, с. 25].

В то же время производительность труда в обрабатывающей промышленности и после кризиса 1974—1975 гг. продолжала возрастать довольно высокими темпами — в целом за 1975—1987 гг. она увеличилась более чем вдвое (на 111%, или на 6,5% ежегодно) (рассчитано по [18, 1982, с. 203; 1985, с. 186; 161, 1988, с. 27]). Решающим фактором повышения производительности труда явился рост его фондовооруженности — за 1975—1987 гг. стоимость основных фондов, приходящихся на одного занятого, возросла с 300 млн. до 586 млн. иен, или на 95,0% [150, 1985, № 10, с. 40; 1988, № 10, с. 40].

Обращает на себя внимание тот факт, что темпы роста производительности труда в 1975—1984 гг. заметно опережали темпы роста его фондовооруженности. Хотя очевидно, что это опережение образуется прежде всего за счет оснащения производства более производительной, более эффективной техникой, вместе с тем оно является и результатом интенсификации труда, т. е. повышения физической и интеллектуальной нагрузки на японских рабочих.

Как было отмечено ранее, после заметного снижения во второй половине 70-х — начале 80-х годов в последующие годы уровень удельных затрат на рабочую силу в обрабатывающей промышленности вновь несколько возрос. По-видимому, это является следствием наблюдавшегося с начала 80-х годов определенного расширения занятости в ряде отраслей (главным образом в машиностроении), вызванного не столько ростом производственных мощностей, сколько интенсивным внедрением компьютерной техники, потребовавшим привлечения в промышленность большого числа специалистов для работы с ней.

Однако судить о том, насколько характерно наблюдавшееся в последние годы повышение удельных затрат на рабочую силу для процессов, происходящих в японской промышленности, выражает ли оно определенные закономерности или носит чисто конъюнктурный характер, пока весьма сложно.

Среди частных показателей эффективности использования производственных ресурсов капиталоемкость (измеренная удельными затратами потребленного капитала) за период 1973—1984 гг. претерпела наименьшие изменения — с 0,138 в 1973 г. она возросла до 0,144 в 1984 г., а затем даже несколько уменьшилась — до 0,141 в 1985 г. и 0,140 в 1986 г. [14, 1988, с. 186—190]. Однако с точки зрения содержания затраты промышленных компаний на основной капитал подверглись весьма глубоким изменениям.

Прежде всего следует отметить резкое ослабление интенсивности инвестиционного процесса в промышленности. В текущих ценах среднегодовые темпы прироста инвестиций в основной капитал снизились с 15,8% в 1965—1973 гг. до 5,6% в 1975—1987 гг. (рассчитано по [18, 1980, с. 162; 150, 1988, № 10, с. 91]).

В то же время необходимость постоянного обновления и повышения технического уровня производственного аппарата в целях поддержания конкурентоспособности продукции и в соответствии с новыми требованиями, предъявляемыми к промышленности (повышение сложности и наукоемкости производства, снижение энерго- и материалоемкости, обеспечение экологической безопасности и т. д.), в условиях замедления темпов капиталонакопления потребовала перехода к более напряженному, более интенсивному использованию как собственно капиталовложений, так и основных фондов.

В отношении капиталовложений этот переход выразился в первую очередь в сдвигах в технологической структуре инвестиций, т. е. в соотношении между инвестициями в активную (машины и оборудование) и пассивную (земля, здания, сооружения) части основных фондов. Следует заметить, что и до «нефтяного шока» 1973—1974 гг., несмотря на бурное промышленное строительство, эта структура отличалась чрезвычайно высокой долей инвестиций в активные элементы основного капитала (в среднем за 1965—1973 гг. около 71,0%) [18, 1967—1976], что явилось следствием курса японских компаний на постоянное техническое перевооружение производства, повышение «экономичности» использования производственных площадей за счет насыщения их новой, все более сложной техникой. Тем не менее во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов доля инвестиций в активные элементы основного капитала еще более возросла, о чем свидетельствуют данные, характеризующие структуру прироста основных фондов в промышленности. Так, при общем увеличении основных промышленных фондов за 1975—1987 гг. на 51 714 млрд. иен, их пассивная часть возросла на 11 226 млрд. иен, а активная часть — на 40 488 млрд. иен, т. е. в структуре прироста основных фондов в этот период доля активных элементов составила 78,3%, а доля пассивных элементов — 21,7% [150, 1981, № 11, с. 15; 1985, № 10, с. 15; 1988, № 10, с. 15].

Таблица 2

Структура капиталовложений в машины и оборудование *,
%

Год	Цель капиталовложений				
	Модернизация**	НИОКР	Энергосбережение	Защита окружающей среды	Расширение производства
1973	30,7	4,3	—	10,9	54,1
1974	32,6	4,7	—	14,9	47,8
1975	45,6	5,1	—	18,4	30,9
1976	48,2	6,5	—	16,0	29,3
1977	51,7	6,1	—	10,2	32,0
1978	54,6	6,5	3,3	8,1	27,5
1979	49,0	7,8	2,6	4,8	35,8
1980	43,4	8,5	5,2	2,9	40,0
1981	44,1	8,8	5,7	2,9	38,5
1982	49,4	9,2	5,7	2,9	32,8
1983	46,6	10,6	4,7	2,0	36,1
1984	36,7	11,6	3,7	1,7	46,3
1985	...	12,6	4,0	1,7	...

* [20, 1986, с. 139].

** Затраты на модернизацию соответствуют объему амортизационных отчислений.

Повышение доли инвестиций в активные элементы основного капитала уже само по себе создавало основу для более эффективного использования капиталовложений в основные фонды, поскольку именно активные элементы основного капитала принимают непосредственное участие в создании продукции, от их объема и технического уровня зависят масштабы производства.

В то же время весьма заметные сдвиги произошли и в структуре самих инвестиций в машины и оборудование (табл. 2). Наиболее важный из них — изменение соотношения между капиталовложениями, направляемыми на расширение производственных мощностей, и капиталовложениями, используемыми для ремонта и обновления оборудования. Если в 1968—1972 гг. доля инвестиций в расширение производственных мощностей составляла около 70% общей суммы инвестиций в оборудование, то во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов она снизилась почти вдвое и составила в среднем около 35% [20, 1986, с. 139] ⁴.

Параллельно перемещению акцентов в инвестиционной политике с расширения производственных мощностей на их модернизацию и обновление в рамках самих капиталовложений на модернизацию и обновление произошло усиление тех направлений инвестирования, которые непосредственно обеспечивали решение задач, стоящих перед японской промышленностью. Это относится прежде всего к затратам на НИОКР и на внедрение

энергосберегающего оборудования. Что же касается затрат на оборудование по защите окружающей среды, то после резкого взлета в середине 70-х годов началось их постепенное снижение, главным образом вследствие получения значительного эффекта от ранее осуществленных затрат.

Можно также отметить, что за время, прошедшее после «нефтяного шока» 1973—1974 гг., повысилась и эффективность использования производственных фондов в промышленности. Об этом свидетельствуют приводимые ниже данные о динамике фондоотдачи в обрабатывающей промышленности (составлено и рассчитано по [150, 1981, № 11, с. 32; 1985, № 10, с. 32; 1988, № 10, с. 32])⁵:

Год	Фондо- отдача	Год	Фондо- отдача
1973	4,64	1981	5,75
1974	4,99	1982	5,53
1975	4,51	1983	5,45
1976	4,97	1984	5,32
1977	5,10	1985	5,23
1978	4,97	1986	4,77
1979	5,57	1987	4,55
1980	5,85		

Обозначившаяся в рассматриваемый период тенденция к росту этого в целом малоподвижного показателя явилась результатом мер японских компаний по более эффективному, более рациональному использованию основных фондов, прежде всего машин и оборудования. В числе осуществлявшихся мер можно отметить такие, как внедрение компьютерного контроля за рациональным использованием оборудования по времени и по степени загрузки, развитие лизинга оборудования (прежде всего компьютерной техники), ликвидация неэффективного оборудования в ряде отраслей, увеличение продолжительности рабочей недели и т. д.⁶

Итак, выше нами были рассмотрены в общих чертах основные направления усилий японских компаний по экономии ресурсов, по снижению издержек производства. Однако ввиду отсутствия в японской статистике необходимых данных измерить суммарный эффект этих усилий не представляется возможным. На наш взгляд, определенное (пусть и далеко не адекватное) представление о ходе процесса экономии ресурсов может дать такой показатель, как норма прибыли, который, хотя и подвержен в значительной степени воздействию рыночных факторов, тем не менее в долговременном плане отражает сдвиги в соотношении между затратами на производство и его результатами. Исходя из сказанного, рассмотрим динамику нормы прибыли на капитал по обрабатывающей промышленности (%) (составлено и рассчитано по [150, 1981, № 11, с. 28; 1984, № 10, с. 28; 1988, № 10, с. 28])⁷:

Год	Фактический показатель	Расчетный показатель	Год	Фактический показатель	Расчетный показатель
1973	7,1	5,5	1981	4,3	4,5
1974	4,7	4,4	1982	3,9	4,1
1975	1,4	3,1	1983	4,1	4,3
1976	3,2	2,7	1984	4,9	...
1977	3,4	3,5	1985	4,4	4,3
1978	4,0	4,4	1986	3,6	4,2
1979	5,8	5,0	1987	4,6	—
1980	5,3	5,1			

Как видно из приведенных данных, к концу 70-х годов рентабельность промышленного производства в целом была восстановлена, т. е. резкий рост издержек производства, происшедший в середине 70-х годов, был существенно перекрыт усилиями по экономии ресурсов. При этом обращает на себя внимание тот факт, что даже спад конъюнктуры в 1981—1983 гг. не оказал какого-либо существенного влияния на этот показатель. Имея в виду, что его непосредственной причиной послужил новый рост цен на нефть в 1979—1980 гг., весьма благополучное по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами положение японской промышленности в эти годы можно считать прямым следствием усилий японских компаний по сокращению удельных расходов ресурсов, прежде всего сырья и энергии.

Конечно, в различных отраслях положение было далеко не равнозначным. В машиностроительных отраслях, имеющих емкий рынок и благоприятные перспективы развития, стремительное расширение производства способствовало быстрому проявлению эффекта усилий по экономии ресурсов. Напротив, в отраслях сырьевого типа значительные успехи в снижении удельных расходов ресурсов, достигнутые на отдельных производственных участках или предприятиях, на уровне отраслевых показателей в определенной степени погашались застоєм или спадом производства. В результате, если в машиностроительных отраслях размеры прибыли на капитал в 1980—1984 гг. находились в среднем на уровне 5—8% (в общем машиностроении — 5,0%, в электромашиностроении — 8,1%, в транспортном машиностроении — 7,0%, в точном машиностроении — 8,0%), то в черной металлургии они составляли 2,0%, в цветной металлургии — 1,5, нефте- и углепереработке — 0,5, целлюлозно-бумажной промышленности — 3,5% и т. д. [150, 1985, № 10, с. 29—30].

Завершая раздел о рационализации производства, следует кратко остановиться на событиях последних лет. Большие успехи, достигнутые японскими компаниями в области ресурсосбережения, привели к тому, что с начала 80-х годов это направление их деятельности стало постепенно отходить на второй план. Однако начавшееся с сентября 1985 г. резкое дорожание иены вновь поставило на повестку дня вопрос об усилении режима экономии на японских предприятиях, особенно в экспортоориентированных отраслях.

Дело в том, что в условиях острой конкурентной борьбы с новыми индустриальными странами и торговых разногласий с ведущими капиталистическими государствами большинство японских компаний, ведущих экспортные операции, исходя из интересов сохранения доли на рынках и поддержания ценовой конкурентоспособности продукции, повысили экспортные цены в значительно меньшей степени, чем возрос обменный курс иены. Так, если с сентября 1965 по конец 1987 г. иена вздорожала на 85%, то рост экспортных цен в долларах составил лишь 46% (в пересчете на иены экспортные цены за тот же период упали на 22%) [175, 05.04.1988, с. 21]. Очевидно, что при такой ситуации большинство производств, работающих на экспорт (общее машиностроение, станкостроение, судостроение, автомобилестроение, черная металлургия, бытовое электромашиностроение и т. д.), при переводе экспортных доходов в национальную валюту понесли колоссальные убытки. По расчетам Хисао Канамори, директора Японского центра экономических исследований, в 1986 г. прибыли компаний обрабатывающей промышленности сократились на 34% по сравнению с 1985 г.

Однако примерно с середины 1987 г. положение начало улучшаться: так, согласно обследованию, проведенному Федерацией экономических организаций Японии (Кэйдандрэн), к концу 1987 г. 3/4 японских промышленных компаний считали, что отрицательные последствия повышения курса иены в основном преодолены и что их финансовое положение заметно улучшилось [157, 1988, № 5, с. 52].

По данным того же обследования, главными мерами, принятыми японскими компаниями для преодоления отрицательных последствий повышения курса иены, явились: совершенствование процесса производства, включая автоматизацию (эту меру использовали 85,9% опрошенных компаний), переход к производству товаров с более высокой степенью добавленной стоимости (64,8%), сокращение численности персонала (29,6%), переход к импорту деталей (23,9%), ликвидация избыточных мощностей (15,5%), освоение новых сфер деятельности (15,5%), пересмотр отношений с субподрядными предприятиями (11,3%), осуществление прямых зарубежных инвестиций (5,6%) [157, 1988, № 5, с. 52].

Как видно из этих данных, мерам по экономии ресурсов была отведена весьма важная роль в комплексе усилий японских компаний, направленных на преодоление отрицательных последствий повышения курса иены. Основное внимание при этом было уделено «рационализации использования рабочей силы». Хотя для японских компаний по-прежнему характерен весьма осторожный подход к такому методу «рационализации», как увольнения, на этот раз он был применен довольно широко. Достаточно сказать, что за 1985—1987 гг. общая численность занятых в промышленности была сокращена почти на 300 тыс. человек. Весьма скромными оказались также темпы прироста

заработной платы в промышленности: в 1986 г. — 1,5%, в 1987 г. — 1,7% (темпы роста производительности труда при этом составили 1,8% и 5,8% соответственно) [161, 1988, № 330, с. 25, 27].

Как уже отмечалось выше, повышение курса иены привело к развертыванию новой волны скрапирования оборудования в ряде отраслей (черной металлургии, судостроении, нефтепереработке). Кроме того, по данным упомянутого опроса, свыше 80% японских компаний использовали такую меру, как совершенствование процесса производства, под которым имеется в виду прежде всего внедрение новейшего, более производительного оборудования, включая средства автоматизации.

Что же касается такого направления рационализации производства, как экономия сырья и энергии, то в результате больших успехов, достигнутых в этой сфере (по мнению японских специалистов, в рамках существующих технологий существенное повышение эффективности использования сырья и энергии уже практически невозможно), с одной стороны, и понижительного движения цен на мировых рынках сырья и топлива — с другой, оно не играло сколько-нибудь заметной роли в деятельности японских компаний по преодолению последствий повышения курса иены.

Перейдем теперь к рассмотрению другого направления внутриотраслевой перестройки японской промышленности — освоению технически более сложных, наукоемких производств. Речь при этом будет идти, во-первых, об освоении выпуска новых продуктов на базе технической реконструкции основных производств, а во-вторых, о внедрении компаний в новые сферы деятельности, представленные наукоемкими, высокотехнологичными производствами.

Следует отметить, что реализация этого направления требовала в первую очередь резкого увеличения затрат на НИОКР. За 14 лет — с 1970 по 1984 г. — расходы на НИОКР в реальном исчислении возросли: в пищевой промышленности — в 2,2 раза, текстильной — в 1,7, полиграфической — в 3,4, фармацевтике — в 2,5, нефте- и углепереработке — в 2,1, строительной-керамической промышленности — в 3,0, цветной металлургии — в 1,8, черной металлургии — в 1,9, в общем машиностроении — в 2,1, электронной промышленности — в 3,2, автомобилестроении — в 3,3, в точном машиностроении — в 4,5 раза и т. д. (рассчитано по [20, 1986, с. 528]). Во многих крупных компаниях были созданы научно-исследовательские лаборатории или центры, а в ряде крупнейших — целые институты.

Хотя развитие японскими компаниями собственных НИОКР становится все более важным фактором повышения технического уровня производства и освоения новых технологий, вплоть до последних лет продолжал сохранять свое значение и такой традиционный для японской промышленности источник нововведений, как импорт технологий. На протяжении второй поло-

вины 70-х—80-х годов его размеры заметно возросли — с 211,0 млрд. иен в 1975 г. до 604,0 млрд. иен в 1987 г., или в 2,9 раза [9, 1988, с. 170] *.

Из всех отраслей японской промышленности пока лишь черная металлургия обладает высоким потенциалом экспорта технологии, позволяющим ей уже в течение многих лет сводить баланс поступлений и платежей за технологию со значительным положительным сальдо. Во всех остальных отраслях вплоть до последних лет эти балансы сводились с практически постоянным отрицательным сальдо. Тем не менее налицо тот факт, что в целом процесс повышения технического уровня и степени наукоемкости промышленного производства во все большей степени опирается на внутренние источники нововведений, а роль внешних факторов постепенно уменьшается.

Наряду с развитием внутрифирменных НИОКР во второй половине 70-х—первой половине 80-х годов получили распространение такие формы обеспечения компаниям доступа к новым технологиям, как покупка лицензий у других японских фирм, поручение проведения НИОКР в определенных областях специализированным фирмам, создание с другими заинтересованными компаниями совместных венчурных предприятий, приобретение пакета акций других компаний с целью получения доступа к научно-технической информации (в том числе за рубежом) и т. д.

Следует отметить, что примерно до середины 80-х годов усилия компаний по освоению технически более сложной, наукоемкой продукции были направлены преимущественно на совершенствование технической базы основного производства. Однако последние годы отмечены также значительным расширением сфер деятельности японских компаний, прежде всего за счет проникновения в производства высокой технологии. Это проникновение осуществляется в интересах обеспечения стабильного положения компаний в будущем, поскольку, как показывают результаты обследования, проведенного «Кэйдзай доюкай», около 80% фирм обрабатывающей промышленности считают, что профилирующее направление их деятельности переживает период «зрелости», т. е. спрос на продукцию того или иного производства внутри страны находится в состоянии стагнации и не обнаруживает признаков какого-либо расширения в будущем, увеличивается импорт данной продукции, падает ее конкурентоспособность на внешнем рынке, снижается рентабельность производства и т. д. Хотя степень «зрелости» значительно различается по отраслям и производствам, сейчас диверсификацию производства осуществляют практически все крупные японские компании, независимо от их профиля.

Согласно данным одного из обследований, в обрабатывающей промышленности почти $\frac{2}{3}$ случаев проникновения в новые сферы деятельности связаны с отраслями высокой технологии, в том числе производством новых материалов, мехатронной техники,

новых средств связи, программного обеспечения ЭВМ, средств автоматизации и т. д. [121, с. 5].

Диверсификация производства осуществляется на базе диверсификации НИОКР. Сейчас во многих крупных компаниях доля профилирующих (связанных с основным производством) НИОКР в общей сумме затрат на научные исследования составляет не более половины. В первую очередь это относится к компаниям текстильной, металлообрабатывающей промышленности, цветной металлургии, нефте- и углепереработки, строительно-керамической промышленности. При этом бросается в глаза следующая закономерность: в отраслях конечной обработки и сборки, развивающихся относительно высокими темпами, уровень диверсифицированности научных исследований в целом ниже, чем в отраслях сырьевого типа, для которых характерны низкие темпы роста, застой и спад производства [20, 1986, с. 528].

Указанный факт имеет довольно простое объяснение: чем благополучнее положение той или иной отрасли, тем меньше заинтересованность компаний данной отрасли в переключении на новые сферы деятельности, и, наоборот, чем сложнее положение отрасли, тем больше стремление действующих в ней компаний подключиться к новым, более прибыльным и перспективным отраслям и производствам.

Рассмотрим несколько более подробно положение в этой области на примере ряда отраслей.

В черной металлургии до «нефтяного шока» 1973—1974 гг. основным направлением диверсификации в крупнейших компаниях было машиностроение, представленное преимущественно производством комплектного оборудования металлургических заводов и оборудования по добыче и транспортировке нефти. В течение второй половины 70-х — первой половины 80-х годов в условиях переживаемой отраслью депрессии компании не только расширили свои машиностроительные отделения, но и освоили новые сферы производства, главными из которых являются химические производства на базе побочных продуктов металлургии и производство новых материалов.

Химические производства, использующие побочные продукты металлургии, существовали в Японии еще с довоенных времен. Однако с конца 50-х годов по мере развития нефтехимии они начали отходить на задний план. Начиная с 1955 г. металлургические компании провели выделение этих производств в самостоятельные предприятия, которые впоследствии были либо поглощены нефтехимическими компаниями, либо прекратили свое существование.

Однако ужесточение в начале 70-х годов стандартов состояния окружающей среды, а затем «нефтяной шок» дали новый импульс развитию химических производств в рамках металлургических комплексов. Эти производства базируются на использовании трех видов сырья — смолы и газа коксовых печей и

шлака доменных печей. На основе первых двух получают такие важные химические продукты, как аммиак, сульфат аммония, бензин, нафталин, креозот, толуол, фенол и т. д. На базе доменного шлака изготавливаются различные неорганические материалы (цемент, керамика и т. д.).

Рассматриваемые химические производства пока выпускают главным образом продукцию, потребляемую другими отраслями и производствами в качестве сырья. Но перед ними стоит задача уже в ближайшие годы переключиться на изготовление продукции с более высокой степенью обработки, прежде всего продуктов тонкой химии и C_1 -химии.

С начала 80-х годов крупнейшие металлургические компании приступили к научным исследованиям в этих областях совместно с группированными химическими компаниями. Например, «Син нихон сэйтэцу» совместно с «Син нитэцу кагаку» и «Нитэцу кагаку» в июне 1981 г. создала Центр химических исследований для проведения фундаментальных исследований в области тонкой химии и C_1 -химии. «Кавасаки сэйтэцу» ведет совместные исследования с компанией «Каватэцу кагаку»; «Сумитомо киндзоку» — с компанией «Сумикин кагаку»; «Кобэ сэйтэцу» — с компанией «Кансай нэцукагаку» и т. д. К середине 80-х годов в рамках металлургических комплексов было построено уже семь заводов по выпуску продуктов тонкой химии и C_1 -химии [36, 1984, с. 5].

В области производства новых материалов основные усилия металлургических компаний сосредоточены на разработке тонкой керамики, аморфных металлов, углеродных волокон, титановых сплавов, порошковой металлургии. В каждой крупной компании созданы лаборатория или центр, где ведутся исследования в этой области. К середине 80-х годов «Син нихон сэйтэцу», например, уже приступила к выпуску тонкой керамики и аморфных металлов, «Сумитомо киндзоку» освоила производство тонкой керамики, титановых сплавов, порошковую металлургию, компания «Кобэ сэйтэцу» — изготовление тонкой керамики, чистого титана, титановых сплавов, порошковую металлургию и т. д.

Перестраиваются и машиностроительные отделения металлургических компаний. В связи с тем что черная металлургия занимает первое место среди отраслей обрабатывающей промышленности по числу установленных компьютеров и располагает довольно большим штатом специалистов по электронной технике, крупнейшие металлургические компании создали специализированные дочерние предприятия, где ведутся разработки математического обеспечения для ЭВМ. Кроме того, металлургические компании подключаются к выпуску электронного оборудования для создания автоматизированных производств — различной контрольно-измерительной аппаратуры, сенсоров, роботов и т. д. Основой для развития исследований и налаживания производства в этих новых областях является опыт, накоплен-

ный компаниями в ходе работ по созданию непрерывных металлургических циклов.

Компании *бытового электромашиностроения* подталкивают к диверсификации прежде всего те преграды, которые ставят на пути дальнейшего роста производства высокая насыщенность внутреннего рынка, с одной стороны, и ограничения на вывоз продукции в развитые капиталистические страны — с другой.

В условиях развернувшейся с середины 70-х годов широкой «электронизации» японской экономики естественным направлением диверсификации для компаний бытового электромашиностроения стало производство различного электронного оборудования. Во второй половине 70-х годов в крупнейших компаниях был налажен выпуск систем электронного оборудования: для торговли, информационного обслуживания отелей, контроля на железнодорожном транспорте, контроля за состоянием окружающей среды, управления водопроводным хозяйством и т. д. [169, 1980, т. 32, № 2].

Быстрое развитие новых видов связи и информации и превращение их в начале 80-х годов в коммерчески рентабельные виды обслуживания способствовали воплощению в жизнь идеи «автоматизации домашнего хозяйства» и открыли новое обширное поле деятельности для компаний бытового электромашиностроения.

В каждой крупной компании разрабатываются свои собственные варианты и технология «автоматизации домашнего хозяйства». В соответствии с этой идеей предполагается путем подключения различных видов бытовой электронной техники к соответствующим системам информации обеспечить безопасность жилища и сохранность имущества, установить автоматический контроль за расходом воды, газа, электроэнергии, за работой различного домашнего оборудования и т. д.

Кроме того, предполагается обеспечить удовлетворение на дому ряда повседневных потребностей людей (заказ билетов, отправка телеграмм, консультирование по различным вопросам ведения домашнего хозяйства и т. д.), а также создать возможности для различных интеллектуальных развлечений на дому. Отдельные звенья системы «автоматизации домашнего хозяйства» уже разработаны (например, охрана жилищ от пожаров и ограблений), и началось их производство.

Очевидно, что работы в области «автоматизации домашнего хозяйства» содействуют резкому росту уровня наукоемкости производства, поскольку наряду с освоением новых для бытового электромашиностроения видов электронной техники (телевизионные камеры, персональные компьютеры, терминалы и т. д.) происходит качественное совершенствование таких элементов этих систем, как телевизоры и видеомагнитофоны, являющихся в настоящее время основными товарами бытового электромашиностроения.

По сравнению с другими отраслями *автомобилестроение* ха-

рактизуется относительно низким уровнем диверсификации производства⁹. Хотя высокая степень насыщенности внутреннего рынка и «добровольные» самоограничения на экспорт автомобилей сужают возможности развития отрасли, автомобилестроительные компании главные усилия сосредоточивают на разработке новых концепций автомобиля с учетом изменений, которые вносит в сферу производства и потребления научно-технический прогресс (НТП). Например, ведутся разработки следующих моделей легковых автомобилей: малогабаритных, с облегченной системой управления, предназначенных для поездок на небольшие расстояния на низких скоростях; автомобилей-полуфабрикатов с легко трансформируемыми по желанию потребителей конструкциями; «передвигающихся» центров управления, оснащенных электронным оборудованием, для бизнесменов; автомобилей для женщин многоцелевого назначения, оснащенных оборудованием для принятия и передачи информации, перевозок и хранения продуктов и т. д.; доступных по цене, простых в управлении автомобилей для молодежи.

Что касается грузовых автомобилей, то предполагается создание моделей, оснащенных оборудованием связи и информации, передвижных торговых центров (погрузочно-разгрузочных автомобилей — терминалов, соединенных с центральным компьютером фирмы), автомобилей для рекламы и т. д.

Кроме того, ведутся работы в области создания двигателей нового типа, в том числе простых в управлении и безопасных — автомобилей с электронным управлением [36, 1984, с. 26].

Особенностью нынешнего этапа диверсификации производства в автомобилестроительных компаниях является то, что они внедряются главным образом в те сферы, где можно применить опыт и технические достижения, накопленные в автомобилестроении. Эти сферы представлены производством железнодорожного подвижного состава, сельскохозяйственных машин, велосипедов, мотоциклов, прицепов, металлообрабатывающих станков, лабораторных и измерительных приборов, промышленных роботов, автоматизированных сборочных линий и т. д.

Параллельно осваиваются те сферы деятельности, куда компании внедряются, используя свои связи в сфере продаж и послепродажного обслуживания, например сбыт крупногабаритных высококачественных товаров длительного пользования (в частности, импортной мебели, пианино, кухонных систем), открытие автомобильных салонов, аренда автомобилей, лизинг и т. д. Кроме того, на свободных земельных участках, принадлежащих компаниям, строятся отели, сооружаются парки отдыха, площадки для гольфа и т. д.

В перспективе важным направлением диверсификации в автомобилестроительных компаниях могут стать высокотехнологичные, наукоемкие производства, не связанные с технологией автомобилестроения (производство ракет, самолетов, средств связи и информации) [36, 1984, с. 26—27].

Диверсификация в сторону высокотехнологичных, наукоемких производств происходит и во всех других отраслях японской промышленности. Так, в химической промышленности главными направлениями диверсификации являются производство новых материалов и биотехнология; в судостроении — инжиниринг, а в ближайшей перспективе — аэрокосмическая промышленность (которую объединяет с судостроительной промышленностью то, что обе являются отраслями сборки крупных частей и узлов); в текстильной промышленности — производство новых материалов, косметики, лекарств; в целлюлозно-бумажной — производство синтетических материалов, лекарств, светочувствительных материалов и т. д.

В последние годы заинтересованность компаний в диверсификации производства была усилена повышением курса иены, приведшим к утрате конкурентоспособности и рентабельности многими традиционными производствами, работавшими на экспорт. Если в 1985 г. лишь $\frac{1}{3}$ компаний считала основной задачей управления диверсификацию производства и освоение новых сфер деятельности, то в 1987 г. — уже половина [121, с. 4]. Однако если в затратах компаний на НИОКР доля новых производств весьма велика, то в общем объеме продаж их доля пока крайне незначительна (в 1986 г. — 4—5%) [121, с. 7]. Такое положение свидетельствует о том, что освоение новых сфер деятельности — процесс чрезвычайно сложный, требующий не только больших финансовых затрат на НИОКР и создание новой техники, но и значительных усилий по организации нового производства и открытию нового рынка. Тем не менее есть основания предполагать, что этот процесс будет развиваться весьма интенсивно. По некоторым оценкам, к 2000 г. $\frac{1}{3}$ японских компаний намерена довести долю новых производств в общем объеме продаж до 20—30%, а около 40% компаний — до уровня свыше 30% [121, с. 17].

Хотя в нашем распоряжении нет обобщающего показателя, по которому можно было бы судить о том, в какой степени возросли технический уровень и наукоемкость промышленного производства в Японии за годы, прошедшие после «нефтяного шока» 1973—1974 гг., и на каком уровне они сейчас находятся, тем не менее по целому ряду фактов можно судить о том, что в этой области Япония достигла весьма значительного прогресса. На протяжении второй половины 70-х — первой половины 80-х годов темпы роста наукоемких производств были на порядок выше, чем в среднем по промышленности, и к середине 80-х годов их доля в общем выпуске промышленной продукции возросла до 10—15% (подсчитано по [57, 1985, с. 68, 73, 105, 113, 131—132]). Общее число ЭВМ, установленных в обрабатывающей промышленности, к концу 1983 г. достигло 35 700 единиц [58, 1985, с. 44]. Объем потребления интегральных схем и электронных компонентов за 1970—1984 гг. возрос в общем машиностроении в 13,2 раза, в автомобилестроении — в 9,2, в точном

машиностроении — в 10, в черной металлургии — в 11,4, в цветной металлургии — в 22, в металлообработке — в 22, в химической промышленности — в 10, в пищевой — в 26, в строительной — в 21,6, в текстильной — в 11 раз и т. д. [20, 1986, с. 236]. На середину 80-х годов в Японии использовалось более 50 тыс. роботов и было установлено свыше 100 гибких производственных систем, что намного превышает показатели по любой другой развитой капиталистической стране [95, с. 17, 132]. В целом к середине 80-х годов большинство отраслей Японии догнали и превзошли аналогичные отрасли в других капиталистических странах по техническому уровню производства, а некоторые из них и по уровню научных исследований.

Подводя итоги, следует отметить, что за годы, прошедшие после «нефтяного шока» 1973—1974 гг., облик японской промышленности коренным образом изменился. Возник и бурно развивается целый ряд новых наукоемких, высокотехнологичных отраслей, и в то же время свертывается производство и демонтируются мощности в старых отраслях, которые еще в 60-х — начале 70-х годов составляли основу роста японской промышленности. Параллельно с этим в каждой отрасли идут процессы обновления производственного аппарата в целях энерго-, материало-, трудосбережения, осуществляется переход к производству более сложной, наукоемкой продукции. Причем в ходе этого процесса многие отрасли (прежде всего материало- и энергоемкие) настолько изменили направление развития, что введенное в оборот вскоре после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. деление отраслей на старые (неперспективные) и новые (перспективные) в известной степени утратило свой смысл.

Однако изменились не только отраслевой состав и номенклатура изделий японской промышленности, но, что более важно, сам тип развития промышленности. Наиболее важная черта этих изменений состоит в том, что с середины 70-х годов основным фактором роста стал научно-технический прогресс, в то время как значение других факторов относительно сократилось. Это позволяет сделать вывод о том, что после кризиса 1974—1975 гг. японская промышленность перешла к использованию преимущественно интенсивных факторов роста.

В то же время специфика условий, в которых произошел переход японской промышленности к использованию преимущественно интенсивных факторов роста, предопределила и особый характер развития этого процесса в Японии. Л. П. Ночевкина, исследовавшая проблемы интенсификации производства в развитых капиталистических странах, выделяет две стадии процесса. На первой стадии преимущественным направлением интенсификации выступает экономия живого труда, замена живого труда овеществленным. Общая же экономия издержек производства достигается на следующей, второй стадии (см. [77]).

Проведенный выше анализ позволяет сделать вывод о том, что в Японии эта схема была заметно деформирована. В резуль-

тате внезапного и стремительного удорожания в середине 70-х годов сырья и энергии примерно до середины 80-х годов преимущественным направлением экономии ресурсов было снижение расходов сырья и энергии, а не экономия живого труда. Более того, происходившие в этот период процессы перестройки японской промышленности, ориентированные прежде всего на сокращение удельных расходов сырья и энергии, сопровождались даже определенным расширением использования живого труда. На отраслевом уровне это выразилось в опережающем развитии машиностроительных отраслей, отличающихся наиболее высокими показателями трудоемкости, на внутриотраслевом — в переориентации на производство более сложной, наукоемкой продукции с высокой долей стоимости, добавленной обработкой.

Однако, на наш взгляд, можно полагать, что в середине 80-х годов Япония вступила в стадию, на которой приоритетным направлением экономии ресурсов явится экономия живого труда путем замены его овеществленным. Основанием для такого предположения служит в первую очередь тот факт, что усилия по энерго- и материалосбережению уже дали весьма значительные результаты, которые в рамках существующих технологий вряд ли могут быть значительно увеличены. В то же время происшедшее в 1985—1987 гг. резкое повышение курса иены, ставящее под угрозу рентабельность и конкурентоспособность целого ряда отраслей (прежде всего экспорториентированных), делает неизбежным приведение в действие такого резерва повышения эффективности производства, как сокращение затрат на рабочую силу, которое до последнего времени тормозилось рядом причин, в том числе специфически японскими формами отношений между трудом и капиталом.

ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Сельское хозяйство — одна из отсталых сфер японской экономики, в некотором смысле ее ахиллесова пята. Как известно, на первых этапах существования капиталистического способа производства сельское хозяйство в своем развитии отставало от промышленности. В Японии же положение в этой отрасли усугублялось незавершенностью буржуазной революции 1868 г., сохранением в связи с этим на долгие годы у власти класса помещиков и соответственно докапиталистических пережитков в деревне. Землевладельцы, многие из которых даже не жили в деревне, не были заинтересованы в развитии производительных сил в отрасли, во внедрении технического прогресса. Сдача крупными землевладельцами земли в аренду мелкими участками и наличие в деревне свободных рабочих рук в довоенный период делали перевод сельского хозяйства на промышленные рельсы экономически нецелесообразным. В результате Япония

встала на путь индустриализации сельского хозяйства на несколько десятилетий позже, чем другие развитые капиталистические страны.

Перестройка отрасли началась с конца 50-х годов, когда после проведения земельной реформы (1946—1949) земля в основном перешла в руки тех, кто ее обрабатывает. В то же время законодательство о реформе поставило барьер на пути развития отрасли, введя ограничения на размеры землевладения и землепользования. Это было сделано с целью воспрепятствовать возрождению крупной земельной собственности в прежнем виде, однако впоследствии сыграло свою отрицательную роль, послужив серьезным препятствием укрупнению размеров хозяйств, и в числе других причин способствовало сохранению господства мелкотоварного уклада в деревне. Когда же в законодательном порядке постепенно начали снимать соответствующие ограничения, уже возникла ситуация, при которой, с одной стороны, мелкие хозяйства могли не продавать землю, оставляя ее как страховой фонд и используя доходы от занятий в других отраслях экономики, а с другой — желающим купить ее сделать это было трудно, так как цены на землю стали баснословно высокими¹⁰. В результате индустриализация отрасли проводилась в условиях господства мелкого землепользования (в 60—70-е годы средний размер хозяйства в стране составлял немногим более 1 га и был в 10 раз меньше, чем в ФРГ, и в 127 раз меньше, чем в США), что оказало существенное влияние на показатели экономической эффективности сельского хозяйства.

В годы, когда в промышленности начались период высоких темпов роста и первая структурная перестройка, направленная на развитие преимущественно отраслей тяжелой и химической промышленности, в сельском хозяйстве техническое перевооружение делало лишь первые робкие шаги. Когда в промышленности началась вторая структурная перестройка, знаменовавшая собой переход к новой модели функционирования экономики, в сельском хозяйстве только завершалась комплексная механизация основной отрасли — рисоводства, а другие отрасли земледелия все еще не имели систем машин.

Все это, вместе взятое, предопределило значительное отставание уровня развития сельского хозяйства от прочих отраслей экономики, и прежде всего от обрабатывающей промышленности, а также от сельского хозяйства других развитых капиталистических стран.

В то же время нельзя не отметить, что за последние два-три десятилетия в сельском хозяйстве Японии произошли большие изменения — из архаичной области экономики, базирующейся на ручном труде и практически на монокультуре, оно постепенно превращается во вполне современную отрасль народного хозяйства, широко использующую достижения науки и техники.

Большую роль в индустриализации отрасли сыграла госу-

дарственная помощь, оказываемая сельскому хозяйству. Речь идет о государственном финансировании и кредитовании отрасли, таможенной политике, проведении научных исследований, содействии внедрению достижений науки и техники в производство и т. д. Вместе с тем протекционистская политика государства по отношению к аграрному сектору в значительной степени способствовала и сохранению в больших масштабах мелкотоварного хозяйства.

Развитие отрасли идет по пути интенсификации. Рост сельскохозяйственного производства происходит в условиях уменьшения занятости, а также сокращения обрабатываемых и посевных площадей¹¹. За 1960—1987 гг. производство выросло на 29%, число занятых сократилось в 2,77 раза, посевная площадь — на 32%, обрабатываемая — на 12% (табл. 3). Наиболее значительные изменения происходили в отрасли в 60-е годы. В целом в течение 60-х — первой половине 80-х годов процесс индустриализации носил ярко выраженный капиталоемкий характер. Темпы роста фондовооруженности труда заметно опережали темпы роста производства и производительности труда. С начала 80-х годов в соотношении этих показателей стали обнаруживаться некоторые сдвиги, свидетельствующие об определенных качественных изменениях в развитии отрасли, однако в целом оно идет пока в рамках прежнего типа развития.

Процесс индустриализации сельского хозяйства (60-е — первая половина 80-х годов)

В течение рассматриваемого периода развитие отрасли шло по пути внедрения достижений научно-технического прогресса в сельскохозяйственное производство. Значительно повысилось техническое оснащение отрасли, изменилась структура производства, произошли сдвиги и в его организации. Реализация достижений научно-технического прогресса компенсировала сокращение двух важных для развития сельского хозяйства ресурсов — рабочей силы и площади обрабатываемой земли.

Сумма инвестиций в основной капитал (улучшение земли, строительство хозяйственных помещений, приобретение орудий, машин, скота и т. д.) за 1960—1984 гг. составила в текущих ценах около 47 трлн. иен. Темпы прироста капиталовложений (в неизменных ценах) в 60-е годы составляли 11,45%, в 70-е — 5,55%, в 1980—1983 гг. они были со знаком минус (—2,25), в 1984 г. — 3,2%. Несмотря на значительное снижение темпов прироста инвестиций и даже сокращение в отдельные годы их абсолютных размеров, в первой половине 80-х годов было вложено больше средств (в неизменных ценах), чем в 60-е годы (подсчитано по [118, с. 22, 98]).

Благодаря этим инвестициям была создана современная материально-техническая база сельского хозяйства. Осуществля-

Таблица 3

**Динамика некоторых показателей развития
сельскохозяйственного производства ***

Год, период	Индекс производства 1885 г. — 100			Число занятых, тыс. **	Площадь, тыс. га	
	всего	в земле- делии	в животно- водстве		обраба- тываемая	посевная
Абсолютные показатели						
1960	69,4	94,5	23,9	11 960	6071	8129
1965	77,5	93,4	43,9	9 810	6004	7430
1970	87,3	97,1	65,0	8 110	5796	6311
1975	91,5	101,4	70,9	5 880	5572	5755
1980	90,3	90,0	88,7	5 060	5461	5636
1985	100,0	100,0	100,0	4 440	5379	5580
1987	98,0	97,1	100,8	4 320	5340	5533
Среднегодовые темпы, %						
1960—1965	2,2	—0,25	12,9	—3,9	—0,25	—1,7
1965—1970	2,4	0,75	8,2	—3,7	—0,7	—3,2
1970—1975	0,95	0,9	1,75	—6,2	—0,8	—1,85
1975—1980	—0,3	—2,35	4,6	—2,95	—0,4	—0,45
1980—1985	2,1	2,15	2,4	—2,6	—0,3	—0,2

* Составлено по [27, 1989, с. 12—13, 23, 34—35].

** Включены занятые в отрасли не менее 150 дней в году.

лись работы по мелиорации земель — реконструировались старые и строились новые оросительные и дренажные системы, проводилась перепланировка полей и подготовка их к использованию машин, почвозащитные мероприятия, прокладывались дороги. С изменением технических условий ведения сельского хозяйства менялся и характер мелиоративных работ: в конце 50-х — начале 60-х годов мелиораторы учитывали возможности использования малогабаритных машин, в последующее десятилетие — уже среднегабаритных, а с середины 70-х годов — систем средне- и крупногабаритных средств механизации. Если во второй половине 60-х годов размер чеков рисовых полей определялся в 0,2—0,3 га, то во второй половине 70-х — в 0,3—0,6 га. Увеличивается и ширина прокладываемых дорог, улучшается их покрытие и т. п. В 80-е годы большое внимание начали уделять мероприятиям по обеспечению использования затопляемых полей в качестве суходольных. На начало 80-х годов мелиоративные работы на современном уровне были выполнены на площади, составляющей 33% всех обрабатываемых земель. К 1992 г. ими должно быть охвачено 70% земель [152, 1984, № 2, с. 36]. Одним из результатов проводимой мелиорации является сокращение количества обрабатываемых земель, выходящих из оборота из-за стихийных бедствий. В среднем за год в 1960—1964 гг. площадь пришедших в негодность по этой причине земель со-

ставляла 5584 га, в 1970—1974 гг.—3070, в 1980—1984 гг.—956, в 1985—1988 гг.—238 га [27, 1984, с. 128; 1989, с. 137].

На мелиорации земель в течение рассматриваемого периода шло от 40 до 50% инвестиций в основной капитал, а 30—40% — на приобретение сельскохозяйственных орудий, машин и оборудования, а также транспортных средств для нужд сельского хозяйства. Начатая практически с нуля в конце 50-х годов комплексная механизация процессов производства риса — главной сельскохозяйственной культуры страны — была завершена к концу 70-х годов. В 60-е годы были внедрены в производство почвообрабатывающие машины и машины для внесения средств защиты растений, в 70-е — рассадопосадочные и уборочные. Одновременно шел процесс обновления уже имеющейся техники — на более производительную или более комфортабельную, а также энергосберегающую. Машины, управляемые пешим водителем, заменялись на более экономичные, эффективные и более легкие в обращении, а в условиях сравнительно крупных хозяйств — на ездové типы: мотоблоки — на четырехколесные тракторы, жатки — на комбайны, однорядные и двухрядные рассадопосадочные машины — на шести- и восьмирядные и т. д. При этом речь идет не только о покупке новых, более совершенных машин теми хозяйствами, которые их не имели вовсе, т. е. о первом спросе. Все больше хозяйств с начала 80-х годов начинают обновлять морально устаревшую технику. Так, в 1980 г. из каждых 100 хозяйств, купивших ездóвой трактор, 64 приобрели его впервые, а в 1984 г. — лишь 27, остальные, т. е. почти $\frac{3}{4}$ хозяйств, закупали новые машины взамен старых. Точно так же из всех хозяйств, купивших комбайны, в 1980 г. 54% впервые приобрели эту машину, в 1984 г. — лишь 20%, т. е. в этом году уже 80% покупок делалось для смены устаревших моделей машин. Соответственно из общего числа хозяйств-покупателей доля обновляющих культиваторы составляла в 1980 г. 62%, в 1984 г. — 80%, рассадопосадочных машин — 50 и 76%, жатки — 47 и 78% [24, 1985, с. 172; 152, 1986, № 4, с. 60]¹². Таким образом, если в первые годы механизации отрасли речь шла лишь о насыщении хозяйств различной техникой, то в настоящее время уже имеет место оснащение их более эффективными средствами производства, т. е. налицо важный фактор интенсификации производства.

С каждым годом все большее значение получает применение электроники в сельском хозяйстве. Речь идет как об оснащении сельскохозяйственной техники и оборудования микропроцессорами, так и о применении компьютеров для регулирования атмосферы в тепличном хозяйстве, для получения и обработки разного рода информации, в том числе о росте растений или состоянии животных, для анализа почв и кормов и соответственно рационального внесения удобрений и оптимального нормирования кормления скота и птицы и т. п. Приобретение современной вычислительной техники индивидуальными хозяйст-

вами началось лишь с 1979 г., а в сравнительно крупных масштабах — лишь с 1982 г. По данным на середину 1983 г., число компьютеров, используемых в индивидуальных хозяйствах и производственных объединениях, составило 269 шт.; к началу же 1986 г. только в тепличном хозяйстве их насчитывалось 700 шт. В сельскохозяйственных кооперативах в 1984 г. использовалось 1427 компьютеров. Последние обслуживали 90% общего числа (4,3 тыс.) комплексных (занимающихся разнообразными видами деятельности) кооперативов, членами которых являются практически все сельские хозяйства страны. По договоренности кооперативы или их вышестоящие организации обрабатывают для своих членов различную информацию [164, 1984, № 9, с. 3, 4; 24, 1985, с. 320; 162, 1986, № 2, с. 47].

В 80-е годы в сельское хозяйство начали внедрять и новые средства информации (кабельное телевидение, например), но пока что они используются довольно ограниченно. В 1983 г. министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства приступило к созданию всеобъемлющей информационной системы в сельском хозяйстве, которая должна охватить все стороны жизни деревни — и производственные и бытовые.

Важные изменения произошли в структуре сельскохозяйственного производства. Животноводческие отрасли заметно потеснили земледельческие. Доля животноводства в стоимости сельскохозяйственной продукции поднялась с 10,7% в 1960 г. до 27,7% в 1980 г. В земледельческих отраслях заметно снизился удельный вес рисоводства: с 44,3 до 28,2%, в то же время повысилась доля овощеводства — с 12,8 до 16,4%, плодоводства — с 4,6 до 6,5% [118, с. 92—93]¹². В первой половине 80-х годов структура производства остается практически неизменной.

Наиболее быстро росли интенсивные подотрасли сельского хозяйства — промышленное птицеводство, свиноводство и садоводство защищенного грунта (под ним понимают выращивание в теплицах овощей, фруктов и цветов). Эти отрасли получили условное название «ведущиеся в специальных помещениях» (сиэцу гата ногё) в отличие от отраслей, «использующих землю» (тоти риё гата ногё), к которым относятся все остальные отрасли земледелия и разведение крупного рогатого скота (поскольку для последнего необходимы посевы кормовых культур и пастбища). Особенно стремительным рост этих отраслей был в первые годы их становления. Например, среднегодовые темпы прироста в производстве бройлеров в 60-е годы составили 33%, в свиноводстве — 15%, в 70-е годы они значительно снизились: соответственно до 6,8 и 4,5%, но все же были намного выше, чем по животноводству в целом (3,2%) и тем более по сравнению с земледельческими отраслями, где темпы прироста в 1970—1978 гг. составили лишь 0,5%, а в 1978—1980 гг. имело место даже падение производства (темпы снижения составили минус 6,1%) (подсчитано по [27, 1986, с. 34—35]).

Площадь защищенного грунта (без учета площадей под пле-

ночными тоннелями) выросла с 1965 по 1985 г. в 8,4 раза, составив свыше 42 тыс. га при среднегодовых темпах прироста в 11% (подсчитано по [27, 1984, с. 60; 162, 1987, № 1, с. 81]). Япония занимает первое место в мире по площади тепличного хозяйства. По данным на первую половину 80-х годов, в защищенном грунте выращивалось 100% мускатных дынь, 84% клубники, 48% помидоров, 60% сладкого перца, 51% огурцов, 23% баклажанов [162, 1986, № 1, с. 83].

Отличительной чертой 80-х годов является возникновение овощефабрик (или биофабрик), где продукция выращивается не в почве, а на питательном растворе (метод гидропоники) в условиях регулируемой газовой среды и искусственного освещения (либо круглосуточно, либо в ночные часы); все работы осуществляются здесь с помощью ЭВМ. Эти вновь предложенные технологии (их несколько видов, поскольку каждая из компаний, занятых в этой области, создает собственные технологии и оборудование) позволяют снижать трудозатраты в 2—4 раза и ускорять рост и созревание растений в 3—5 раз по сравнению с выращиванием их в почве. Кроме того, существенно увеличивает урожай и специфическое формирование некоторых видов растений в этих условиях (помидоры, например, растут на большом дереве). По данным «Тоё эндзиниарингу», одной из компаний, разрабатывающих новые технологии, производство может быть увеличено в 21 раз по сравнению с тем объемом, который получают в открытом грунте [24, 1985, с. 14, 370; 163, 22.09.1986, с. 16]. Ранее использование гидропоники (этот способ известен уже давно, в Японии начал разрабатываться с 60-х годов) таких результатов не давало. В 1985 г. с помощью этой прогрессивной технологии продукция выращивалась на площади в 245 га. Но высокая стоимость оборудования и энергоемкость производства пока являются серьезным препятствием на пути ее широкого распространения, даже несмотря на государственные субсидии.

В течение рассматриваемого периода значительно повысился уровень химизации отрасли. За 1960—1979 гг. потребление основных видов минеральных удобрений из расчета на единицу обрабатываемой площади выросло более чем в 1,5 раза (подсчитано по [18, 1969, с. 151; 24, 1983, с. 206; 1985, с. 176; 30, 1965, с. 77; 1986, с. 95]). Япония стоит по удельному потреблению удобрений в первой десятке стран мира. Вместе с тем темпы роста потребления удобрений на единицу площади постепенно снижались, а с 1980 г. начал сокращаться и их абсолютный объем. Это отражает прежде всего достижение определенного предела насыщения, нецелесообразность увеличения доз удобрений, которые дают все меньший эффект. Кроме того, большие нормы удобрений повышают потенциальную возможность возникновения болезней и появления сорняков, а также зачастую плохо влияют и на качество продукции.

Япония стоит на первом месте в мире по удельному потреб-

лению сельскохозяйственных ядохимикатов, которые до войны практически не применялись. Если в 1949 г. на 1 га вносилось лишь 1,9 кг основных пестицидных препаратов, то в 1980 г.— 52 кг (подсчитано по [24, 1982, с. 80]). Вместе с тем темпы прироста их потребления постепенно сокращаются: в первой половине 60-х годов они составляли в среднем в год 20,7%, в первой половине 70-х — 11,4 и в 1980—1984 гг.— 5,0% (подсчитано по [30, 1986, с. 144—145; 27, 1985, с. 43])¹⁴. Это объясняется как достижением высокого уровня потребления, так и улучшением качества пестицидов, уменьшением числа обработок растений в связи с изменением некоторых технологий, а также использованием других методов борьбы с болезнями и вредителями растений. В настоящее время все больше внимания уделяется биологическим способам борьбы: применению патогенных микробов, вирусов, феромонов (половых аттрактантов), а также массовому разведению насекомых-хищников, поедающих вредных насекомых и клещей. Эти методы борьбы особенно важны, так как использование пестицидов в той или иной мере ведет к загрязнению окружающей среды, а также негативно влияет на качество продукции, несмотря на то что выпуск особо токсичных и токсичных препаратов для защиты растений, который составлял в конце 50-х годов 50% производства пестицидов, к 1980 г. не достигал и 2% [184, 1980, № 37, с. 6].

Характерной чертой развития отрасли была и остается концентрация сельскохозяйственного производства в сравнительно крупных хозяйствах. Наиболее динамично этот процесс идет в животноводческих отраслях (табл. 4), где постоянно сокращается число хозяйств и растет поголовье в среднем на одно хозяйство. Так, за 1960—1987 гг. последний показатель в молочном животноводстве вырос почти в 14 раз, в мясном — в 8 раз, в свиноводстве — в 73 раза, в птицеводстве яичного направления — в 89 раз, а в бройлерном производстве только с 1970 г. — в 8 раз [27, 1988, с. 72].

Среди крупных животноводческих хозяйств есть и принадлежащие несельскохозяйственному капиталу. Характерно, что официальная статистика еще в 1975 г. не выделяла группы хозяйств, имеющих более 300 тыс. бройлеров или свыше 50 тыс. несушек, а в 1970 г. не выделялась и группа, содержащая свыше 100 тыс. бройлеров. Это говорит о том, что с середины 70-х годов концентрация усилилась.

В земледельческих отраслях процесс концентрации идет все еще медленно. В рисоводстве, например, в 1965 г. хозяйства с посевной площадью под рисом в 3 га и более (которые по японским масштабам считаются крупными) продавали 7,4% всего товарного риса, в 1986 г. их удельный вес поднялся до 16,8% (доля таких хозяйств в общем числе в стране составила 1,8%) [27, 1988, с. 67].

Неудивительно поэтому, что наиболее крупные хозяйства сосредоточены именно в животноводстве. Так, в 1985 г. среди

Таблица 4

Концентрация производства в крупных животноводческих хозяйствах *,
%

Группа хозяйств по числу имеющегося у них скота	Доля в числе хозяйств данной отрасли				Доля в поголовье			
	1970 г.	1975 г.	1981 г.	1987 г.	1970 г.	1975 г.	1981 г.	1987 г.
50 и более молочных коров	0,1	0,6	3,0	5,7	2,0	5,5	13,8	19,9
50 и более голов мясного скота	0,1	0,7	2,1	3,4	5,4	19,5	36,7	48,1
В том числе 100 и более	—	—	0,8	1,5	—	—	23,5	34,6
500 и более свиней	0,1	0,6	2,2	6,6	7,7	20,1	34,8	53,5
В том числе 1 тыс. и более	—	0,2	0,6	2,1	—	11,3	20,0	33,9
100 тыс. и более бройлеров	—	5,1	15,6	31,7	—	33,4	54,9	71,4
В том числе 300 тыс. и более	—	—	2,1	3,9	—	—	21,0	26,1
10 тыс. и более несушек	0,1	0,5	1,5	3,2	17,8	45,1	59,7	75,0
В том числе 50 тыс. и более	—	—	0,2	0,4	—	—	22,9	36,1

* [27, 1988, с. 73].

хозяйств с суммой продаж 20 млн. иен (примерно 90 тыс. долл.) и более, которые составляли лишь 0,6% всех дворов, 77,8% были животноводческими, 8% — тепличными, 3,2% — рисоводческими и 2,6% — овощеводческими (данные не учитывают хозяйства Хоккайдо) [24, 1986, с. 64].

Отличительной чертой первой половины 80-х годов является увеличение числа постоянных наемных рабочих в сельском хозяйстве (занятых не менее семи месяцев в году) и числа хозяйств, которые их нанимали. Представляется, что это непосредственно связано с развитием предпринимательских крупных хозяйств.

В то же время постоянно сокращается количество человеко-дней, приходящихся на работающих по временному найму, в том числе поденщиков, и особенно тех, кто помогает своим родственникам или знакомым безвозмездно или на основе взаимности. Этими видами «чужого» труда в наибольшей степени пользуются мелкие хозяйства, и сокращение его использования говорит как о снижении числа мелких хозяйств в целом, так и о замене в них рабочей силы механизмами.

Динамика основных экономических показателей и перспективы развития отрасли

Реализация достижений научно-технического прогресса — механизация сельскохозяйственных работ, химизация, проведе-

Таблица 5

Динамика урожайности некоторых сельскохозяйственных культур *,
ц/га

Вид продукции	Период					
	1960—1964	1965—1969	1970—1974	1975—1979	1980—1984	1985—1987
Рис затопляемый **	39,8	42,5	44,7	47,3	46,0	50,2
Пшеница	23,0	27,3	25,4	29,1	30,3	35,0
Ячмень пивоваренный	26,0	30,3	28,3	29,5	32,4	32,4
Ячмень голозерный	23,7	26,6	24,6	29,0	32,2	33,9
Батат	198	192	206	209	214	228
Картофель	175	199	226	266	283	310
Соя	12,9	12,9	13,5	14,3	14,9	17,5
Огурцы	193	269	338	409	426	451
Помидоры	229	361	440	529	518	540
Редька	283	325	352	367	378	390
Пекинская капуста	261	341	376	405	432	446
Репчатый лук	231	298	347	382	396	431
Баклажаны	183	238	274	300	302	315
Арбузы	201	254	283	328	312	323
Белокочанная капуста	245***	302	331	359	371	387
Клубника	76	93	122	150	170	186
Сахарная свекла	237	328	437	483	518	538
Сахарный тростник	469	610	596	677	674	686
Мандарины ****	193	235	239	241	220	233

* Подсчитано по [30, 1963—1988; 24, 1988, с. 504—510, 251, 289—290].

** Рис обмученный.

*** 1963—1964 гг.

**** В расчете на площадь посадок взрослых деревьев.

ние мелиорации обрабатываемых земель, внедрение интенсивных сортов сельскохозяйственных культур, продуктивных пород животных, прогрессивных технологий и т. п. оказали существенное влияние на динамику основных экономических показателей развития отрасли.

Повысилась урожайность сельскохозяйственных культур. В 1985—1987 гг. среднегодовая урожайность затопляемого риса была на 26% выше, чем в первой половине 60-х годов, пшеницы — на 52, голозерного ячменя — на 43, картофеля — на 77, клубники, огурцов, помидоров и сахарной свеклы — в 2,3—2,4 раза, репчатого лука — на 87%, сахарного тростника — на 46% (табл. 5). В то же время прирост урожайности в 70-е и начале 80-х годов был по многим культурам ниже, чем в 60-е годы, а в некоторых случаях имело место и абсолютное ее снижение. Определенное влияние на снижение урожайности или сокращение темпов ее роста оказали игнорирование соблюдения необходимых агротехнических условий в мелких хозяйствах, снижение почвенного плодородия из-за высокого уровня химизации, мелкой обработки почвы и ее сильного размельчения¹⁵, незначительного количества вносимых органических удобрений,

отсутствия севооборотов. Это свидетельствует, в частности, о том, что традиционные методы повышения урожайности за счет мелиорации, химизации сельского хозяйства, получения новых сортов путем межсортовой гибридизации и т. п. в известной мере уже себя исчерпали.

Существенно повысилась продуктивность животноводства: с 1964 по 1981 г. надой молока на одну корову, например, выросли на 27%, яйценоскость кур — на 33, приросты в свиноводстве на 1 голову скота — на 34% [27, 1983, с. 40]. Рост продуктивности сыграл большую роль в быстром увеличении производства в данной отрасли. Так, за 1960—1985 гг. поголовье молочных коров выросло в 2,6 раза, а производство молока — в 3,9; число свиней — в 5,8 раза, а выход свинины — в 10,6; поголовье несушек — в 3,2 раза, а производство яиц — 3,9; поголовье мясных цыплят (за 1970—1985 гг.) — в 2,8 раза, а производство мяса птицы — в 3,5 (подсчитано по [27, 1986, с. 65; 24, 1986, с. 245]).

Результаты внедрения достижений научно-технического прогресса ярко проявились в росте производительности труда в отрасли. Этот показатель, рассчитанный официальной статистикой как отношение индекса производства к индексу занятых (не менее 150 дней в году), увеличился за 1960—1984 гг. почти в 4 раза при среднегодовых темпах прироста 5,7% (подсчитано по [27, 1986, с. 17]). Для сравнения отметим, что в первые 40 лет нашего века среднегодовые темпы повышения производительности труда в сельском хозяйстве Японии не достигали и 2%. По нашим подсчетам, если бы производительность труда оставалась за исследуемый период на одном уровне, то в 1984 г. в условиях сокращения численности занятых выпуск конечной продукции (по стоимости) составил бы лишь 36% его фактического уровня¹⁶.

По отдельным периодам среднегодовые темпы прироста производительности труда были следующими: 1961—1965 гг. — 6,35%; 1966—1970 гг. — 6,4; 1971—1975 гг. — 7,65; 1976—1980 гг. — 2,75; 1981—1985 гг. — 4,75; 1985—1986 гг. — 1,8% (подсчитано по [27, 1988, с. 17]).

Наиболее высокими темпы прироста производительности труда были в индустриализированных отраслях: в свиноводстве, например, за 1960—1984 гг. производительность труда увеличилась более чем в 20 раз, в птицеводстве яичного направления — более чем в 10 раз, в молочном животноводстве — примерно в 7 раз, а в рисоводстве и производстве сои — всего примерно в 4 раза [51, 1986, с. 4]. Только за 1970—1984 гг. количество часов, необходимых для выращивания одного бройлера, сократилось в 2,6 раза, содержания одной несушки — в 2,8; откорма одной головы в свиноводстве — в 4,3, мясного скота — 1,4, для обработки единицы площади в рисоводстве — в 2,1 раза (подсчитано по [24, 1985, с. 239, 241, 244—246; 30, 1974, с. 180; 1986, с. 180]).

Основным фактором роста производительности труда явилась механизация отрасли, а в животноводстве и значительное укрупнение хозяйственных единиц (о чем говорилось выше), что привело к существенному снижению трудозатрат. Весьма наглядно об этом свидетельствуют данные о динамике затрат рабочего времени на отдельные операции при выращивании риса на затопляемых полях. Например, с 1955 по 1970 г. время, требуемое для высадки рассады риса на поля, почти не сократилось, а за 70-е годы оно уменьшилось почти в 3 раза, что явилось следствием внедрения рассадопосадочных машин: в 1971 г. механизированная высадка рассады проводилась лишь на 3,3% площади под рисом, к 1982 г. — на 80% [27, 1984, с. 48; 30, 1973, с. 156; 1983, с. 168].

В то же время, несмотря на сравнительно высокий уровень темпов роста производительности труда в сельском хозяйстве, последние до начала 70-х годов значительно отставали от аналогичного показателя в обрабатывающей промышленности. Так, в 1960—1970 гг. среднегодовые темпы прироста составляли в сельском хозяйстве 6,4%, а в обрабатывающей промышленности 9,4% (подсчитано по [27, 1986, с. 17]). За последующие 14 лет лишь во второй половине 70-х годов темпы прироста производительности труда в обрабатывающей промышленности были выше сельскохозяйственных, а в остальные годы наблюдалась обратная картина. Хотя на соотношение этих показателей большое влияние оказала нестабильность развития промышленности (депрессия 1970—1971 гг., кризис 1974—1975 гг., депрессия 1981—1982 гг.), тем не менее можно полагать, что и в Японии наконец начинает пробивать дорогу тенденция опережающих темпов роста производительности труда в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью, как это происходит (с небольшими отклонениями) в большинстве других развитых капиталистических стран уже с 50-х годов [85, с. 16]. Так, в 1982—1986 гг. темпы прироста в сельском хозяйстве Японии составляли 4,2%, в обрабатывающей промышленности — 3,1% (подсчитано по [27, 1988, с. 17])¹⁷.

Но если по темпам прироста производительности труда сельское хозяйство и догоняет промышленность, то по абсолютному уровню этого показателя оно еще очень значительно отстает от нее: в 1980—1986 гг. по сравнению с обрабатывающей промышленностью производительность труда в сельском хозяйстве составляла лишь 26,3% [27, 1988, с. 18].

Сильно отстает японское сельское хозяйство по этому показателю и от уровня сельского хозяйства других развитых капиталистических стран. По нашим расчетам на основе данных ФАО на начало 80-х годов, производительность труда в сельском хозяйстве Японии составляла лишь 21% от уровня США, 37—40% — от уровня Швеции, ФРГ и Англии и 60% — от уровня Италии [63, 1984, с. 203—204; 1985, с. 173—173].

За исследуемый период существенно повысилась капиталое-

и материалоемкость производства, что явилось следствием бурной механизации и химизации отрасли, приведшей к значительному увеличению в стоимости продукции доли овеществленного труда.

В течение двух десятилетий темпы прироста производительности труда в сельском хозяйстве значительно отставали от темпов прироста его капиталовооруженности (%) (подсчитано по [27, 1986, с. 23; 30, 1963, с. 69; 1975, с. 92; 1981, с. 96; 1986, с. 84, 95] ¹⁸:

Период	Производительность труда	Капиталовооруженность труда
1960—1965	8,2	18,4
1965—1970	6,1	14,9
1970—1975	4,4	7,5
1975—1980	0,5	8,6

Указанное отставание привело к росту капиталоемкости производства, которая выросла за рассматриваемый период в 4 раза, составив в 1960 г.—1,3; в 1965 г.—2,1; в 1970 г.—3,1; в 1975 г.—3,6; в 1980 г.—5,3 (подсчитано по [27, 1986, с. 23; 30, 1963, с. 69; 1975, с. 92; 1981, с. 96; 1986, с. 84, 95]). Среднегодовые темпы прироста капитального коэффициента по пятилетиям, начиная с 1960—1965 гг., равнялись соответственно 9,5; 8,4; 2,9 и 8,0%.

Однако с начала 80-х годов картина стала меняться. В 1980—1984 гг. производительность труда увеличивалась быстрее, чем его капиталовооруженность (соответственно 3,3 и 2,8% в год), а темпы роста капиталоемкости производства (после резкого подъема во второй половине 70-х годов) характеризовались отрицательной величиной (—0,45%). О некотором повышении с начала 80-х годов эффективности капиталовложений в сельское хозяйство свидетельствует и коэффициент капиталотдачи ¹⁹, который ранее имел явную тенденцию к снижению: 1960—1965 гг.—0,480; 1965—1970 гг.—0,224; 1970—1975 гг.—0,086; 1975—1980 гг.—0,025; 1980—1984 гг.—0,060 (рассчитано по [30, 1963, с. 69; 1975, с. 92; 1981, с. 96; 1986, с. 84; 27, 1986, с. 13, 23, 40]).

Показатель материалоемкости имел в течение всего рассматриваемого периода повышательную тенденцию. За 24 года доля затрат на сырье и материалы (семена, удобрения, корма, ядохимикаты, другие материалы и полуфабрикаты, электроэнергию и топливо) в стоимости конечной продукции выросла при подсчете в неизменных ценах более чем в 2 раза: 1960 г.—31,3%, 1965 г.—48,3; 1970 г.—56,0; 1975 г.—57,1; 1980 г.—75,7; 1984 г.—76,4% [118, с. 16—17, 94—95]. Эффективность материальных затрат, подсчитанная как отношение стоимости конечной продукции к издержкам на предметы труда, составляла в те же годы: 3,191; 2,071; 1,786; 1,751; 1,320; 1,308. Как видно из этих данных, темпы снижения эффективности в 70-е

и особенно в первой половине 80-х годов были ниже, чем в 60-е.

В повышении материалоемкости продукции определенная роль принадлежала увеличению потребления энергии в отрасли в связи с быстрым распространением большого числа сельскохозяйственных машин и ростом площади теплиц с обогревом. В отличие от других отраслей экономики в сельском хозяйстве энергосбережению начали придавать серьезное значение лишь после второго «нефтяного шока». Различные меры в области энергосбережения в отрасли, осуществляемые с конца 70-х годов, уже дали результат: если с 1975 по 1980 г. потребление энергии в расчете на единицу стоимости конечной продукции в сопоставимых ценах повысилось на 50%, то с 1980 по 1984 г. — лишь на 7%, составив 7,074 ккал. в 1975 г., 10,684 в 1980 г. и 11,405 ккал. в 1984 г. (подсчитано по [24, 1979, с. 194; 30, 1986, с. 155; 118, с. 16—17]).

Таким образом, из изложенного выше можно сделать вывод о наметившемся улучшении с начала 80-х годов ряда показателей эффективности сельскохозяйственного производства. Однако пока еще трудно говорить о том, насколько устойчива эта тенденция.

Чистый сельскохозяйственный доход в текущих ценах в расчете на один двор вырос за 1960—1985 гг. в 4,7 раза, но в реальном выражении (в пересчете по индексу потребительских цен в деревне) он увеличился лишь на 6%, а по сравнению с периодом середины 70-х годов даже заметно сократился: 1960 г. — 919,2 тыс. иен, 1965 г. — 1100,0, 1975 г. — 1559,2, 1980 г. — 952,3, 1985 г. — 973,9 тыс. иен (подсчитано по [30, 1972, с. 65; 1975, с. 65; 1978, с. 65; 1987, с. 55, 138]).

Значительно снизилась доля чистого дохода в валовом доходе от ведения сельского хозяйства: с 63% в 1960 г. до 36—37% — в 1982—1986 гг. [30, 1988, с. 138]. И соответственно все большую долю занимали расходы на ведение хозяйства. Вместе с тем в 1981—1985 гг. в соотношении этих величин наблюдалась некоторая стабильность.

При сопоставлении суммы чистого дохода от сельского хозяйства, приходящейся на одного занятого в этой отрасли (включая все виды семейного и наемного труда), и расходов на жизнь (продовольственные товары, одежду, обувь, образование, досуг и т. п.) из расчета на одного человека в семье получается, что в 80-е годы расходы на жизнь даже превышали сумму дохода, а в предыдущие два десятилетия излишек дохода был столь незначителен, что он мог обслужить в лучшем случае лишь «половину» человека (рассчитано по [30, 1986, с. 142—143]). Конечно, такие подсчеты несколько условны, так как в семье доходы, поступающие из разных источников, не разделяются, а расходы на жизнь занятых в других отраслях экономики, и в особенности работающих в городе, выше, чем у тех, кто живет и работает в деревне. Но все же эти расчеты достаточно показательны. Причем надо иметь в виду, что те

цифры чистого дохода, которыми мы оперируем, несколько завышены, так как включают еще не уплаченные налоги.

С течением времени все больше увеличивается разница между доходами занятых в сельском хозяйстве и на предприятиях обрабатывающей промышленности (с числом занятых не менее пяти человек). Если в 60-е годы сумма сельскохозяйственного дохода в пересчете на однодневный составляла примерно 60% и более однодневной заработной платы занятых в обрабатывающей промышленности, то в середине 80-х годов — уже менее 40% (подсчитано по [27, 1989, с. 20—21]). И все большее значение в среднестатистической сельской семье приобретают доходы членов семьи, занятых в других отраслях экономики²⁰. Эти доходы в мелких хозяйствах покрывают не только расходы на жизнь, но и часть производственных расходов, т. е. имеет место перекачка средств в сельское хозяйство из других отраслей экономики.

В чем причина низкой доходности, низкой эффективности сельскохозяйственного производства? С одной стороны, увеличение масштабов потребления капитальных, материальных и энергетических ресурсов, сопровождающее техническую модернизацию и усиленное внедрение достижений НТП, — явление вполне оправданное. С другой стороны, надо учитывать такую особенность сельского хозяйства, как сезонность производства, которая требует гораздо более высокого уровня капиталовооруженности живого труда и вызывает значительную недогрузку мощностей, притом что главное средство производства — земля — нуждается в постоянном вложении капитала, как основного, так и оборотного, в виде мелиоративных работ, внесения удобрений и пр. К тому же в Японии процесс внедрения достижений науки и техники, процесс замены живого труда овеществленным шел особенно быстро, так как японская деревня лишалась рабочих рук в условиях высоких темпов роста вплоть до 1973 г. Машины не вытесняли занятых в сельском хозяйстве, а заполняли брешь, образовывавшуюся в связи с уходом рабочей силы. Кроме того, индустриализация отрасли шла одновременно с изменением структуры производства в сторону преимущественного развития фондоемких отраслей — плодоводства, животноводства и овощеводства защищенного грунта. Снижает показатели эффективности также и отсутствие комплексной механизации в ряде производств.

Но все же можно с уверенностью сказать, что основная причина сравнительно низкой эффективности сельскохозяйственного производства, его высоких издержек заключается в мелких размерах хозяйствования, особенно в земледельческих отраслях. Несмотря на увеличение числа крупных хозяйств, в том числе и производственных объединений, а также повышение их доли в производстве, мелкие все еще играют большую роль.

С некоторой долей условности к мелким можно отнести либо так называемые хозяйства второй категории (при классифика-

ции в зависимости от источника дохода к этой категории принадлежат хозяйства, получающие свой основной доход от работы в других отраслях экономики), либо имеющие (при классификации по группам землепользования) менее 1 га обрабатываемой земли [81, с. 154]. В 1987 г. первые составляли 70,5% всех дворов, а вторые — 68% (подсчитано по [30, 1988, с. 109, 111]). В 1987/88 фин. г. хозяйства второй категории, например, имели в своем распоряжении 46% обрабатываемой земли и производили 34% сельскохозяйственной продукции (по стоимости), в том числе 57% риса [27, 1989, с. 131]. А экономические показатели мелких хозяйств намного ниже, чем в крупных, и они существенно снижают уровень развития отрасли в целом. Так, в 1986/87 фин. г. производительность труда в хозяйствах с площадью земли до 1 га была почти в 3 раза ниже, чем в тех, которые имели 2 га и более (а это еще далеко не крупное хозяйство); в хозяйствах второй категории она была ниже, чем у тех, кто получал свой основной доход от ведения сельского хозяйства, в 2 раза [30, 1988, с. 142—143]. Причем за два с половиной десятилетия разрыв в уровне развития сравнительно крупных и мелких хозяйств значительно увеличился: в товарном рисоводстве, например, в 1965 г. издержки производства единицы продукции в сравнительно крупных хозяйствах (от 3 га и выше) были практически на том же уровне (на 5% ниже), что и в мельчайших (до 0,3 га), а в первой половине 80-х годов они были более чем вдвое ниже [27, 1986, с. 60—61]. Это снижение произошло за счет более производительного использования главным образом двух ресурсов — рабочей силы и сельскохозяйственной техники. Производительность труда (сумма добавленной стоимости в единицу рабочего времени) в 1959—1961 гг. была в сравнительно крупных хозяйствах в 1,5 раза выше, чем в мельчайших, а в 1979—1981 гг. — уже в 3 раза выше [152, 1984, № 1, с. 59].

Серьезным бременем, в частности, ложится на мелкие хозяйства покупка сельскохозяйственных машин. Например, хозяйства, имеющие до 0,3 га земли, тратили в середине 80-х годов на покупку техники из расчета на единицу обрабатываемой площади в 2,6 раза больше средств, чем крупные (5 га и более) [143, 1987, № 4, с. 31]. Из-за мелких размеров хозяйств в целом сельскохозяйственная техника используется очень непроизводительно по сравнению с ее применением в других странах. Уже в 1977 г. стоимость основного капитала в расчете на единицу обрабатываемой площади в Японии превышала американский показатель в 13 раз [168, 23.02.1979].

Сохранению мелких и даже мельчайших хозяйств как самостоятельных единиц в сельскохозяйственном производстве содействуют, на наш взгляд, три фактора. Во-первых, высокая конъюнктура в других отраслях экономики, которая дает возможность членам и главам сельских семей получать необходимые доходы от несельскохозяйственной деятельности, землю не

продавать, оставляя ее в качестве страхового фонда (тем более что цены на земельные участки очень высоки), и не терять статуса «крестьянского хозяйства»²¹. Во-вторых, внедрение достижений научно-технического прогресса, облегчающих сельский труд и существенно сокращающих его затраты, что позволяет заниматься сельским хозяйством в свободное от основной работы время. В-третьих (фактор, последний по счету, но не по важности) — протекционистская политика правительства в отношении аграрного сектора. Речь идет прежде всего о существующей системе поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию (в первую очередь на рис) и закупок подавляющей доли производимого риса государством, а также об ограничении на импорт продовольственной продукции из-за рубежа, т. е. о так называемой системе контроля над продовольствием.

Среди мелких хозяйств есть такие, которые производят продукцию только для собственных нужд, но есть и работающие на рынок. Однако владельцы и тех и других не считают затрат своего труда, им не надо выплачивать ренту или проценты на капитал, они тратят деньги лишь на некоторые предметы труда — удобрения, например. Они не заинтересованы в дальнейшем усовершенствовании средств производства и не имеют для этого в большинстве случаев и соответствующих возможностей. Они вполне удовлетворяются уже имеющимися машинами и занимаются, как правило, традиционным рисосеянием. Поэтому наличие такого большого числа мелких хозяйств препятствует полной реализации достижений научно-технического прогресса. Иными словами, отсталая аграрная структура сковывает развитие производительных сил.

Существование мелких хозяйств, как уже было показано, снижает уровень развития отрасли в целом и создает много других экономических проблем, связанных с развитием национального хозяйства.

Прежде всего сравнительно низкие темпы роста сельскохозяйственного производства серьезно влияют на возможности обеспечения страны продовольствием за счет отечественной продукции. Коэффициент самообеспеченности продуктами питания неуклонно падал после 1960 г., когда он составил 90%, и стабилизировался в конце 70-х — начале 80-х годов на уровне 72—73%. Особенно низким является процент самообеспеченности зерновыми (30), главным образом из-за нехватки фуражного зерна. С середины 70-х годов принимаются меры к увеличению производства этой продукции, а повышение степени самообеспеченности продуктами питания стало составной частью концепции комплексной безопасности страны.

Сравнительно низкая производительность труда и высокий уровень издержек производства в сельском хозяйстве лежат в основе неконкурентоспособности японской продукции на внешних рынках. В 1982 г. цены производителя на рис в Японии были в 5 раз выше, чем в США; на пшеницу — также в 5 раз

выше, чем в США, и примерно в 3,5 раза выше, чем в Англии, Франции и ФРГ; на говядину — в 2,2 раза выше, чем в США, и соответственно на 35, 30 и 28% выше, чем в упомянутых трех европейских странах; цены на свинину превышали американские на 30%, Англии и ФРГ — на 22—23% и были такими же, как во Франции [164, 1986, № 5, с. 29; 57, 1985, с. 37]. Повышение курса иены, имевшее место с осени 1985 г., еще больше увеличило эту разницу. Подобное положение препятствует либерализации ввоза сельскохозяйственной продукции, что, в свою очередь, вызывает трения между Японией и ее внешнеторговыми партнерами, особенно США.

Высокий уровень издержек производства и соответственно цен на сельскохозяйственную продукцию создает еще одну проблему — отвлечение средств государственного бюджета на поддержание этих цен. Даже в начале 80-х годов, когда значительно сократились суммы, направляемые на повышение закупочных цен на рис, эта статья занимала от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{5}$ сельскохозяйственного бюджета (подсчитано по [24, 1985, с. 165]). Именно благодаря государственной поддержке цен на сельскохозяйственную продукцию многие хозяйства могут вести расширенное воспроизводство и покупать современную технику.

Высокие издержки производства и соответственно высокие цены на сельскохозяйственную продукцию вызывают недовольство как компаний пищевой промышленности, так и рядового потребителя (хотя рис, например, государство до последнего времени продавало по более низким ценам, чем те, которые оно платило производителю).

В настоящее время прогресс сельского хозяйства и возможности разрешения указанных и ряда других стоящих перед отраслью проблем (повышения качества продукции, например) связывают с его дальнейшей интенсификацией, повышением производительности труда и улучшением других показателей его эффективности на путях увеличения числа крупных хозяйств (путем содействия переходу земли в эти хозяйства на правах собственности или в пользование), повышения урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, внедрения прогрессивных технологий, экономии ресурсов в процессе производства и т. п.

В качестве средств для осуществления этих целей выдвигаются, в частности, изменение протекционистской направленности аграрной политики и усиленное развитие биотехнологических исследований.

Вопросы пересмотра системы поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию и открытия рынка для ее импорта ставились уже давно — примерно с середины 60-х годов. Такие требования предъявлялись правительству главным образом организациями крупного капитала, а также внешнеторговыми партнерами Японии и международными экономическими организациями. Однако правительство действовало очень осторож-

но и постепенно, учитывая те социально-экономические и политические осложнения, которые могли бы возникнуть в связи с проведением такой политики (резкое падение производства, возможность социальных волнений, потеря большей части избирателей и т. п.). Цены на сельскохозяйственную продукцию продолжали повышать, а либерализация импорта с середины 70-х годов была фактически приостановлена. С 1974 по 1988 г. нелиберализованными оставались 22 позиции, относящиеся к ведению министерства сельского, лесного и рыбного хозяйства. Но в 80-е годы все эти проблемы резко обострились вследствие перехода страны к новой модели экономического роста, углубления процессов интернационализации экономики, повышения курса иены.

В настоящее время в рамках проводимой структурной перестройки экономики в сторону усиления рыночных, конкурентных начал и оздоровления государственных финансов правительство предполагает внести серьезные коррективы в аграрную политику. Планируется, в частности, изменить систему контроля над продовольствием, и прежде всего сократить наполовину государственные закупки риса, а примерно $\frac{2}{3}$ всего товарного риса пустить в систему свободного обращения; прекратить выплачивать дотации тем, кто прекращает производство риса и переходит к возделыванию других культур; устанавливать цены на рис в соответствии со спросом и предложением этой продукции; снять ограничения на ввоз сельскохозяйственной продукции из-за рубежа. Кроме того, предполагается предпринять ряд мер, которые содействовали бы расширению масштабов аренды земли с целью укрупнить размеры земледельческих хозяйств, а также осуществить мероприятия по развитию системы совместного использования сельскохозяйственных машин и оборудования: организовать их широкий лизинг или совместное пользование в рамках сельскохозяйственного кооператива и т. п.

Определенные шаги в вышеуказанном направлении уже делаются. В частности, цены на рис,купаемый государством, которые росли очень быстро вплоть до середины 70-х годов, с конца 70-х годов в реальном выражении почти не повышались, в 1984—1986 гг. уже и номинально оставались на одном уровне, а в 1987 и 1988 г. были снижены впервые за три десятилетия соответственно на 5,95 и 4,6%. В последние указанные годы были значительно снижены и цены на другие виды продукции, на которые распространяется система государственного регулирования [182, 16.07.1988, с. 51; 27, 1988, с. 42—43]. В соответствии с этими мерами бюджетные расходы на поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию снизились с 773 млрд. иен в 1980/81 фин. г. до 581 млрд. иен в 1987/88 фин. г. и до 358 млрд. иен в 1988/89 фин. г. [29, 1988, с. 16]. Существенно сократился и дефицит спецсчета контроля над продовольствием. В конце 1986 г. на 20% была уменьшена общая сумма дотаций тем, кто прекращает выращивать рис и переходит к возде-

лыванию других культур [143, 1987, № 4, с. 297]. В течение 1988 г. был снят ряд ограничений в системе внутренней торговли рисом. Были разрешены, в частности, сделки между оптовиками разных префектур, а также между производителями и потребителями на рис, выращенный без применения пестицидов или с использованием их небольшого количества [24, 1988, с. 151, 357].

В области внешней торговли сельскохозяйственной продукцией также произошли серьезные сдвиги. В 1988 г. Япония под давлением мирового общественного мнения и поддерживая свой престиж поборника свободной торговли была вынуждена согласиться на либерализацию 10 товарных позиций сельскохозяйственной продукции: восьми — в течение ближайших одного-двух лет и еще двух — через три года. Американские экспортеры требуют также либерализации ввоза риса в Японию. Однако представляется, что в этой области в ближайшем будущем коренных изменений все же не произойдет.

Другим важным фактором дальнейшего развития сельского хозяйства, повышения его эффективности должно стать, по мнению правительственных кругов²², внедрение в производство результатов биотехнологических исследований.

Биотехнология применительно к сельскому хозяйству занимается проблемами пересадки генов, слияния клеток, пересадки эмбрионов и ядер, культуры тканей, размножения клеток в массовом масштабе, разработки биореакторов, использования биомассы как источника энергии и т. п. Разработка этих проблем даст возможность, видоизменяя генетическую структуру растений и животных, вывести новые, исключительно высококачественные сорта сельскохозяйственных культур, устойчивые к экстремальным условиям или обладающие иммунитетом к болезням, способностью усваивать азот из воздуха (что значительно снизит количество применяемых удобрений), имеющие высокую фотосинтезирующую способность и т. п. При помощи генной инженерии можно будет вырабатывать в больших количествах антигены белков вирусных болезней животных и применять их в качестве вакцин. Методы биотехнологии перспективны и для переработки отходов растениеводства и животноводства, в том числе для использования их как источников энергии.

Биотехнологические исследования велись в стране уже давно, но особое внимание им стали уделять в Японии лишь с начала 80-х годов. Были предусмотрены специальные ассигнования на эти исследования, проведена реорганизация сети государственных НИИ, в качестве координирующего органа при министерстве сельского, лесного и рыбного хозяйства создан Отдел биотехнологических исследований, сформированы Совет содействия развитию передовых технологий, Ассоциация по разработке пестицидов на основе биотехнологических исследований и Ассоциация по проблемам биореакторов.

В настоящее время на практике уже применяются такие био-

технологические методы, как получение безвирусных форм рас­сады различных культур, использование слаботоксичного виру­са и гормонов для борьбы с болезнями и вредителями растений. На выходе из стен лабораторий — методы пересадки оплодот­воренной яйцеклетки животных, что позволит за один сезон по­лучать высокопородное потомство в больших количествах; от­рабатывается технология производства одноплодного потомства путем деления эмбриона на несколько частей и по развитию их в зародыши — пересадки в матки других коров, что позволит значительно продвинуть проблему генетического улучшения по­род животных. Есть также результаты получения гибридов раз­личных культур путем слияния клеток [24, 1985, с. 14, 64, 144; 152, 1985, № 2, с. 37; 164, 1986, № 5, с. 20].

Как скоро достижения биотехнологии смогут найти широкое применение в сельском хозяйстве? Согласно мнениям авторитет­ных представителей научных и промышленных кругов (по дан­ным опроса), технологии получения физиологически активных веществ с помощью культуры тканей и высокопородного потом­ства путем пересадки эмбрионов будут внедрены в производ­ство в начале 90-х годов. Во второй половине 90-х годов можно ожидать реализации исследований в области генетического улучшения культур и животных путем применения методов мо­лекулярной биологии и получения новых видов путем слияния клеток и ядер. К концу века будут созданы локальные системы использования биомассы и широко внедрены биологические ме­тоды борьбы с вредителями и болезнями растений. По дол­госрочным прогнозам развития японского сельского хозяйства с учетом внедрения достижений НТП, к концу века средняя по стране урожайность затопляемого риса повысится в 1,5 раза по сравнению с началом 80-х годов; в начале следующего века про­изводство зерновых вырастет в 2 раза против 1980 г., мяса — в 1,8 раза, молока — более чем в 2 раза, а доля продукции жи­вотноводства в общем объеме валовой продукции отрасли под­нимется до 40%; степень обеспечения кормами за счет собствен­ного производства фуражных культур с высоким уровнем со­держания перевариваемых веществ возрастет с 30 до 60%. Пред­полагается также значительное сокращение числа сельских дво­ров, создание крупных хозяйств — производителей основной доли сельскохозяйственной продукции, выдерживающей конкуренцию мирового рынка [114, с. 16—17, 77—79, 143—169; 23, с. 39]. В то же время представляется, что определенную роль будут продолжать играть и мелкие хозяйства, которые будут специа­лизироваться на производстве продукции с высоким уровнем до­бавленной стоимости.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что в конце 70-х — начале 80-х годов завершился определенный этап раз­вития японского сельского хозяйства. В 60—70-е годы в сель­ском хозяйстве была создана капиталоемкая и материалоемкая структура производства. Резкое сокращение двух ресурсов — ра­

бочей силы и посевных площадей — было компенсировано вовлечением в производство капитальных и материальных ресурсов в большом количестве. Это повышало производительность труда в отрасли, но рост последнего показателя ограничивался существующей аграрной структурой, мелкими размерами хозяйства, особенно в земледельческих отраслях, и не мог компенсировать высокий уровень потребления капитала. Значительно увеличились издержки производства, и частные показатели эффективности показывали тенденцию к снижению. Надо также отметить, что развитие сельского хозяйства в этот период проходило в сравнительно тепличных условиях поддержки со стороны государства. Однако резервы роста на прежней основе существенно сократились.

Развитие сельского хозяйства в 80-е годы характеризуется рядом черт, отличных от предыдущего периода. В определенной мере изменились условия воспроизводства. Замедлились темпы отлива рабочей силы в другие отрасли экономики, и сократилось, в частности, абсолютное число хозяйств второй категории. Упали также темпы сокращения обрабатываемых площадей, несколько повысился коэффициент их использования (отношение посевной площади к обрабатываемой). Цены на рис, которые в предшествующий период все время росли, со второй половины 80-х годов начали снижаться. Наблюдаются также замедление темпов прироста потребления пестицидов, абсолютное сокращение потребления минеральных удобрений, ускорение темпов обновления активной части основного капитала, переход к использованию более эффективных средств производства, и в частности к использованию ЭВМ и новых средств информации, активизация биотехнологических исследований. В первой половине 80-х годов появились признаки улучшения некоторых экономических показателей эффективности производства: стабилизировалась материалоемкость, значительно сократились темпы роста энергоемкости, снизился коэффициент капиталоемкости, повысился показатель эффективности капиталовложений, темпы роста производительности труда превысили темпы прироста капиталовооруженности и т. п.

Развитие этой тенденции, отражающей намечающийся поворот к экономии всех ресурсов в процессе производства — труда, капитала, сырья, материалов и энергии, — по всей вероятности, будет ускорено проведением более жесткой в отношении сельского хозяйства политики, а также разработкой новых, революционных технологий. Однако этот новый этап развития может быть полностью реализован, видимо, лишь к концу нынешнего — началу будущего века.

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

Сырьевые ресурсы

Как отмечалось в предыдущей главе, ускоренный рост японской экономики с середины 50-х годов первоначально базировался преимущественно на экстенсивных факторах: неуклонно расширялось использование трудовых, материальных и природных ресурсов. При этом, поскольку основной упор был сделан на развитие отраслей тяжелой промышленности, отличающихся особой энерго- и материалоемкостью, темпы расширения потребления сырьевых материалов в обрабатывающей промышленности Японии превышали темпы прироста промышленного производства и, по нашим расчетам, составляли вплоть до начала 70-х годов в среднем порядка 15% в год.

Выбранный в Японии в послевоенный период путь экономического развития, предполагавший создание «one-set economy», иными словами, наличие комплекса перерабатывающих отраслей полного цикла — от первичной обработки сырья до выпуска готовых изделий, опирался на потребление импортного сырья во все возрастающих размерах. Среднегодовые темпы увеличения импорта промышленного сырья в стране в 1960—1970 гг. составляли 14%, минерального топлива — 18%; а в целом импорт промышленного сырья возрос за указанный период с 1,7 млрд. до 8,4 млрд. долл. (см. [88, с. 156, табл. 22, 23]).

Одновременно собственная добывающая промышленность Японии фактически постепенно сворачивалась: ее удельный вес в промышленном производстве снизился с 6,1% в 1953 г. до 0,9% в 1970 г. (по стоимости продукции) (рассчитано по [19, 1973, с. 316]). Важно подчеркнуть, что неуклонное снижение роли добывающей промышленности в экономике страны было связано не только с отсутствием значительных запасов природных ресурсов в ее недрах, но прежде всего с экономическими выгодами, получаемыми за счет экономии капитальных затрат. Добывающий сектор промышленности имеет сравнительно высокую капиталоемкость и довольно длительный период оборота капитала, тогда как мировой сырьевой рынок отличался в тот период изобилием высококачественного сырья по относительно, а иногда и абсолютно снижавшимся ценам. Подтверждением

сказанному является сокращение добычи каменного угля, запасы которого в Японии наиболее велики: за 1960—1970 гг. она упала почти на 30%, а импортная зависимость страны увеличилась за тот же период на 20% и достигла 55,8%. Что же касается металлического сырья, то надо сказать, что систематическая геологоразведка недр на наличие запасов основных металлических руд, по существу, стала проводиться в Японии лишь с 1966/67 фин. г., после принятия «Первого долгосрочного плана геологоразведки внутри страны», иными словами, только тогда, когда в стране уже стали задумываться над возможными затруднениями в области закупок сырья в будущем.

Особенностью японского сырьевого импорта являлось преобладание необработанного сырья, что позволяло в тот период получать дополнительные выгоды ввиду низких затрат на обработку сырья внутри страны, связанных с наличием развитой технической и технологической базы и относительно дешевой рабочей силы. Вследствие подобной ориентации на ввоз необработанного сырья огромное развитие в стране получил комплекс отраслей по переработке сырья — от отраслей первичной обработки сырья до отраслей его глубокой переработки, — который оказал серьезное негативное воздействие на экологическую обстановку на Японских островах, и в особенности в зоне активного промышленного освоения — на Тихоокеанском побережье, куда поступало ввозимое извне сырье.

Наращивание мощностей в отраслях тяжелой промышленности с течением времени во все большей степени связывалось с их экспортной ориентацией, поскольку для оплаты растущего импортного сырьевого счета необходимы были валютные поступления. Удельный вес машиностроительной, металлургической и металлообрабатывающей, химической промышленности в общей продукции обрабатывающей промышленности, исчисленный на базе отгрузок, за 1955—1970 гг. увеличился с 42,7 до 59,7%, а их доля в общем японском экспорте выросла с 37,8% в 1955 г. до 73% в 1970 г. [20, 1978, с. 21].

Высокая зависимость от импорта сырья и энергоносителей и ярко выраженная экспортная ориентация основных отраслей материального производства, естественно, усиливали закономерное стремление к снижению сырьевых издержек.

Стремительное развертывание научно-технического прогресса в Японии в 60-е годы, выразившееся в совершенствовании применяемой техники и технологии, повышении качества сырья, привело к наивысшим среди промышленно развитых капиталистических стран достижениям в области сокращения удельного потребления сырья и материалов во многих отраслях.

Особенно показательны успехи японской металлургической промышленности. Благодаря использованию высококачественного импортного сырья (руд с высоким содержанием металла, малосернистого коксующегося угля и т. д.), его предварительной обработке, впрыскиванию мазута для поддержания горе-

ния, применению горячего дутья, дутья под высоким давлением и прочим технологическим нововведениям японские металлургические компании за 1961—1971 гг. снизили расход кокса на 1 т чугуна с 599 до 451 кг, тогда как в других высокоразвитых капиталистических странах в начале 70-х годов он составлял 500—600 кг¹. Ощутимых результатов в снижении удельного расхода сырья добились и другие отрасли промышленного производства страны, благодаря чему доля затрат на сырье в стоимости легковых автомобилей, например, уменьшилась в 1960—1965 гг. с 87 до 78%, в стоимости листового стекла — с 36,2 до 27,9, бытовых электроприборов — с 47,4 до 40,7, цемента — с 43,6 до 39,7% [65, с. 80]². На каждую единицу произведенного глинозема в 1968 г. расходовалось на 27,2% меньше пара, на 31,6% меньше мазута и на 24,7% меньше электроэнергии, чем в 1955 г., а затраты электроэнергии при производстве единицы первичного алюминия сократились на 14% [69, с. 90].

Однако в результате огромного перекаса в сторону развития наиболее энерго- и материалоемких отраслей рост совокупного потребления сырья и материалов в японской обрабатывающей промышленности значительно перекрывал его экономию, получаемую за счет достижений НТП. По нашим расчетам, коэффициенты эластичности потребления сырья по ВВП, исчисляемые как отношение темпов прироста потребления сырья к темпам прироста ВВП за соответствующий период и являющиеся косвенным показателем материалоемкости ВВП, в Японии в 1960—1970 гг. по семи из девяти важнейших видов промышленного сырья превышали 1. Важно отметить, что в 1965—1970 гг. наблюдалась тенденция роста коэффициентов эластичности потребления сырья в стране по сравнению с 1960—1965 гг. (за исключением нефти и природного газа, ввиду того что их потребление резко возросло именно в начале 60-х годов).

Удельная материалоемкость ВВП, представляющая собой соотношение объема потребления сырья и объема ВВП, имела в Японии постоянную тенденцию к росту вплоть до начала 70-х годов. А стоимость потребления семи основных видов промышленного сырья (нефти, меди, свинца, цинка, никеля, алюминия, черновой стали) для производства 1 тыс. долл. ВВП была самой высокой в капиталистическом мире и в 1969 г. составляла 75,9 долл. против 40—60 долл. в остальных промышленно развитых капиталистических странах [40, с. 6].

Иными словами, несмотря на возрастание роли интенсивных форм использования ресурсов, выразившееся в снижении удельного потребления последних в отдельных отраслях и производствах, в целом экономический рост страны по-прежнему опирался преимущественно на экстенсивные его формы. За 1960—1970 гг. особенно возросло потребление нефти (в 6,2 раза), бокситов (11,5), железной руды (5,3), никелевой руды (5,2), природного газа (в 3 раза). По темпам увеличения потребления основных видов сырья, за исключением свинца, в этот период

Япония вышла на первое место в капиталистическом мире. Об этом свидетельствуют, в частности, приводимые ниже данные за 1963—1973 гг. (%) [102, с. 192]:

Вид сырья	Япония	США	ФРГ	Франция
Бокситы	20,8	8,1	10,5	6,4
Никелевая руда . . .	17,3	5,0	10,4	6,5
Медная руда	12,8	2,9	5,2	5,4
Нефть	16,1	5,1	11,0	13,5

Вступление Японии в 70-е годы наряду с бесспорными достижениями во многих сферах экономической деятельности было ознаменовано выявлением ряда диспропорций хозяйственного развития, обострением целого комплекса весьма сложных проблем, безотлагательное решение которых стало насущно необходимо для всего дальнейшего развития японской экономики. И прежде всего остро встал вопрос загрязнения окружающей среды промышленными отходами вследствие огромной концентрации промышленного производства, и особенно отраслей с наибольшим загрязнительным эффектом, на ограниченной территории. Например, в 1974 г. в Японии объем ВВП в расчете на 100 га территории, пригодной для жизнедеятельности, составлял 35,64 млрд. долл. против 2,19 млрд. в США, 8,69 млрд. в Великобритании, 6,86 млрд. во Франции и 21,88 млрд. долл. в ФРГ, а потребление энергии достигало 30,7 млн. т против 3,9 млн., 14,4 млн., 5,7 млн. и 20,4 млн. т соответственно. Количество автомобилей, приходящихся на 100 га, в Японии было в 2—10 раз больше, чем в других промышленно развитых капиталистических странах [10, 1978, с. 17].

Как отмечалось в предыдущей главе, с середины 70-х годов к внутренним факторам — ограничителям экономического развития Японии добавился внешний фактор — обострение энергосырьевого кризиса, которое выразилось как в многократном повышении цен на сырье, так и в нарушении стабильности сырьевых поставок в гарантированных количествах.

Под влиянием кризисных явлений в сырьевом секторе капиталистического мира общая стратегия экономического развития Японии резко изменилась: на первый план выдвинулась проблема сокращения энерго- и материалоемкости экономики, которая решалась на путях активной структурной перестройки промышленности в сторону ее «интеллектуализации» и проведения политики всемерной экономии ресурсов.

Более того, важно подчеркнуть, что с середины 70-х годов эффективное использование промышленного сырья и минерального топлива наряду с бесперебойным обеспечением их поставок стали рассматриваться в Японии как важные составляющие комплексной экономической безопасности страны³.

Надо сказать, что проблеме обеспечения сырьевыми ресурсами всегда уделялось много внимания в японских официаль-

ных программах и планах экономического развития (подробнее об этом см. [67, с. 168—170]). Готовились специальные документы по вопросам сырьевого обеспечения страны, например «Сырьевая проблема Японии (требование новой политики)» (1970 г.), «Обзор сырьевой проблемы» (1971 г.), «Сырьевая проблема в период изменений» (1972 г.).

Однако особенностью подхода к этой проблеме после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. явилось возведение ее в новый, более высокий ранг. В создавшихся условиях впервые была поставлена задача снижения зависимости от импорта сырья и энергоносителей. Именно в этом контексте по-новому встал вопрос об ориентации на максимально эффективное использование имеющихся ресурсов. Причем благодаря проведению целенаправленной политики экономики сырья и энергии, а также перестройке промышленной структуры Япония добилась в этом заметных успехов: за 1973—1985 гг. материалоемкость японской промышленности сократилась почти на 40%!

По нашим расчетам, коэффициент эластичности потребления медной руды с 1,8 в 1970—1973 гг. уже в 1973—1980 гг. снизился до 0,4, а цинковой руды приобрел даже отрицательное значение, тогда как в 1970—1973 гг. также был одним из самых высоких — 1,3. Особенно разительные перемены произошли за этот период с коэффициентом эластичности потребления нефти — 2,5 и 0,4 соответственно. Это является наглядной иллюстрацией успехов японской ресурсосберегающей политики. При общем увеличении ВВП страны за 1980—1984 гг. на 23,7% прирост потребления никелевой руды в стране составил 20%, медной руды — 3,2, цинковой руды — 2,5, каменного угля — 16,3, природного газа — 2,9%. За этот же период потребление нефти было снижено на 19,6%, сырья для выплавки первичного алюминия — на 20,3%. В целом коэффициенты эластичности потребления сырья по ВВП в 1980—1984 гг. в сопоставлении с коэффициентами 70-х годов выглядели следующим образом (подсчитано по [20, 1986, с. 78, 448—449]):

Вид сырья	1980—1984 гг.	1970—1980 гг.
Медная руда . . .	0,2	1,1
Свинцовая руда . . .	—0,05	4,4
Цинковая руда . . .	0,17	0,43
Никелевая руда . . .	0,23	0,45
Алюминиевая руда . .	—1,47	0,45
Каменный уголь . . .	1,03	0,1
Нефть	—0,67	0,9
Природный газ	0,03	0,1

В начале 80-х годов Япония наряду с ФРГ была бесспорным лидером среди развитых капиталистических стран в области экономики сырья в черной металлургии. В частности, расход основных видов доменного сырья на 1 т чугуна в Японии и ФРГ составлял 1625 кг против 2082—2377 кг в других раз-

витых капиталистических странах (рассчитано по [21, 1985, с. 321])⁴.

Больших успехов в снижении материалоемкости производства достигли химическая и строительно-керамическая промышленности, потребление сырьевых материалов в которых в 1973—1980 гг. было снижено на 35 и 22,2% соответственно (рассчитано по [20, 1981, Санко сирё, с. 36]). В целом же во второй половине 1980/81 фин. г. для производства изделий тех же наименований в обрабатывающей промышленности Японии требовалось на 8% меньше сырьевых материалов, чем в тот же период предыдущего года [20, 1981, Санко сирё, с. 36].

Свой вклад в снижение потребления сырьевых и энергетических ресурсов в стране — не только относительное, но в ряде случаев и абсолютное — внесло изменение промышленной структуры. Особенно активно шел этот процесс в конце 70-х — начале 80-х годов, когда было осуществлено крупномасштабное скрапирование мощностей в ряде материалоемких производств. В целом за 1980—1985 гг. рост производства в отраслях обработки составил 52,7%, а в материалоемких отраслях — лишь 2,5%. При этом среди последних в черной и цветной металлургии, а также в текстильной промышленности наблюдалось падение производства, а рост был достигнут за счет наиболее передовых производств химической и целлюлозно-бумажной промышленности.

Хотя политика ресурсосбережения, по сути, представляла собой ответ научно-технического прогресса на резкое повышение цен на сырье, и в 80-е годы, несмотря на падение цен на основных мировых рынках сырья, она не утратила своего значения, поскольку является одной из главных составляющих современной перестройки производственной структуры, которая не может иметь обратного развития ввиду обусловленности долговременными факторами, не зависящими от конъюнктуры мировых рынков.

Вместе с тем, поскольку достигнутый уровень ресурсо- и энергосбережения столь высок, «отдача» мероприятий по экономии сырья и энергии в целом будет относительно снижаться. Дело в том, что возможности проведения элементарных организационных мероприятий, направленных на получение незамедлительного эффекта экономии ресурсов, получивших распространение в Японии непосредственно после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. в рамках общей политики «гэнрё кэйэй», в значительной степени исчерпаны. Единственным направлением ресурсосбережения, дальнейшее развитие которого будет давать все больший эффект, является внедрение энерго- и ресурсосберегающих, и в первую очередь безотходных, технологических процессов, позволяющих при равном потреблении природных ресурсов получать больше продукции.

Надо сказать, что еще в начале 70-х годов немало японских экономистов разделяло ту точку зрения, что создание замкну-

тых производственных циклов потребует огромных затрат вследствие коренной перестройки производственного процесса и, более того, что «при современном уровне развития технологии далеко не все виды отходов могут быть подвергнуты полной утилизации» [117, с. 86]. Однако с середины 70-х годов, как будет показано ниже, в области переработки отходов были достигнуты впечатляющие результаты. Развивались и ресурсосберегающие технологии. Например, по данным на 1977/78 фин. г., благодаря внедрению безотходных технологических процессов прирост промышленных отходов оказался на 40% меньше [174, 1979, № 2, с. 37].

Оптимальными условиями для внедрения безотходных технологических процессов обладают химические, металлургические и некоторые другие производства. С этой точки зрения, а также ввиду наибольшей материалоемкости таких производств и большого количества образующихся в них отходов⁵ именно на них прежде всего обращено внимание японских специалистов. Говоря о безотходных технологиях, нельзя обойти вниманием и такой аспект. Нередко в рамках одного технологического процесса невозможно полностью исключить появление промышленных отходов. Вместе с тем эти отходы успешно могут пускаться в дело на других предприятиях. Иными словами, безотходность обеспечивает кооперация в данном случае между предприятиями как на отраслевом, так и на межотраслевом уровне. В этой связи встает вопрос о необходимости обмена информацией между предприятиями и отраслями о положении в области образования отходов и путях их использования. В Японии обсуждается, в частности, идея создания биржи вторичного сырья по типу той, что уже действует в западноевропейских странах. Кроме того, на ряде предприятий проводится активное изучение возможностей добавки отходов к основному сырью (что уже практикуется в цветной металлургии в виде добавок лома и металлической пыли).

Важным направлением экономии ресурсов является вовлечение в хозяйственный оборот вторичного сырья. Хотя промышленная утилизация отходов в Японии началась еще в 60-е годы, именно за время, прошедшее после «нефтяного шока» 1973—1974 гг., был достигнут качественно новый уровень использования вторичных сырьевых ресурсов. Так, по данным МВТП Японии, степень утилизации промышленных отходов за 1973—1983 гг. возросла с 16,2 до 58,5% (что позволило в значительной степени снизить и отрицательные воздействия отходов на окружающую среду). Основная часть бытовых отходов ($\frac{2}{3}$) сжигается, но вместе с тем велика и степень утилизации макулатуры и железных консервных банок (50%), заметно увеличилась и степень утилизации алюминиевых консервных банок (главным образом из-под прохладительных напитков): за 1973—1982 гг.—с 3 до 40%. Тепло, получаемое в результате сжигания отходов, в настоящее время успешно применяется либо в целях

выработки электроэнергии, либо для обогрева производственных и общественных зданий и сооружений. Кроме того, промышленные и бытовые отходы используются в качестве источника энергии и путем преобразования в топливо посредством газификации, производства масел и твердого топлива. В настоящее время в целом по стране насчитывается более 2 тыс. промышленных установок для переработки бытовых отходов общей мощностью около 180 тыс. т отходов в сутки и около 10 тыс. для переработки промышленных отходов. Важно отметить, что в последнее десятилетие в Японии происходило сокращение числа мест захоронения бытовых отходов (при незначительном росте их общей площади).

Несомненно, экономическую основу для более широкого вовлечения отходов в производство в Японии создало усиление в конце 60-х — начале 70-х годов законодательства по охране окружающей среды, которое предусматривает соответствующее налогообложение, необходимость строительства специальных очистных сооружений и пр. Повышение цен на сырье на мировом рынке в 70-е годы дало новый импульс развитию рециклирования сырья из отходов. Особенно повысилась экономическая целесообразность утилизации отходов ввиду роста издержек на энергию. Дело в том, что использование вторичного сырья резко снижает энергоемкость производства (как правило, в несколько, а в ряде случаев даже во много раз: например, при выплавке алюминия из лома требуется лишь $\frac{1}{30}$ энергии, потребляемой при его производстве из бокситов).

Наблюдавшееся с 1983 г. падение цен на нефть и другие виды сырья, усиленное повышением курса иены, которое значительно удешевляло японский импорт, безусловно, оказало сдерживающее влияние на развитие рециклирования сырья. Однако даже ослабление конъюнктурных стимулов не может остановить процесс распространения утилизации отходов в Японии. Причины этого можно видеть в следующем. Во-первых, рециклирование ресурсов, разработка энерго- и ресурсосберегающих технологий являются одним из направлений структурной перестройки японской экономики, которая носит долговременный характер и не зависит от колебаний конъюнктуры мирового рынка. Во-вторых, необходимость постоянных усилий в области охраны окружающей среды делает утилизацию отходов более привлекательной по сравнению с другими природоохранными мероприятиями, затраты на которые не окупаются вообще. В-третьих, как уже отмечалось, на современном этапе в Японии отчетливо прослеживается стремление повысить степень самообеспеченности ресурсами, а одним из источников внутренних ресурсов являются отходы.

Этими же причинами объясняется и та большая роль, которую играет японское государство в сфере рециклирования ресурсов. Можно без преувеличения сказать, что достижения Японии в данной сфере в значительной степени обусловлены

организационно-координирующей ролью государства, которая состоит в издании законодательных актов, осуществлении других административно-организационных функций, а также в проведении соответствующей финансовой и налоговой политики. Именно благодаря принятым в 70-е годы правительственным постановлениям, определяющим порядок сбора, транспортировки и обработки промышленных отходов, здесь были достигнуты заметные сдвиги.

Если говорить об основных конкретных способах применения отходов в качестве вторичного сырья в Японии, то металло-содержащие отходы идут на восстановление металлов (в целом почти 40% меди и алюминия выплавляется из скрапа соответствующего металла) [157, 1986, № 3, с. 7], органические отходы используются главным образом для производства кормов и удобрений, неорганические отходы — для изготовления строительных материалов (например, зола и шлак ТЭС, работающих на угле, широко применяются в производстве шлакобетона и новых марок цемента, при этом содержание золы в сырье доходит до 30%).

Принципиальное значение имеет дальнейшее увеличение степени комплексной утилизации отходов металлургических производств, поскольку она позволяет помимо металлов получать из шлаков эффективные строительные материалы, сокращать площади, занятые отвалами, и использовать богатые микроэлементами шлаки в качестве удобрений. Специальные исследования, проводившиеся в Японии, показали, что практически все шлаки могут быть утилизированы. В настоящее время степень утилизации шлаков в Японии составляет порядка 50% (31, с. 13).

Помимо внедрения ресурсосберегающих технологий и использования вторичного сырья интенсификации использования ресурсов способствовали и некоторые другие направления перестройки в ресурсопотреблении в стране. Рассмотрим их в самых общих чертах.

Во-первых, в Японии происходит отказ от сложившейся ориентации на импорт необработанного сырья и развивается тенденция перехода к ввозу полуфабрикатов, а также сырья более высокой степени обработки. Например, за 1980—1984 гг. импорт руд цветных металлов снизился на 37,4%, железной руды — на 7%, тогда как импорт цветных металлов увеличился на 5%, а чугуна и стали — в 2 раза. За тот же период закупки нефти за рубежом уменьшились на 16,5%, а ввоз нефтепродуктов увеличился на 40% [22, 1986, с. 140; 18, 1986, с. 212]. Обращает на себя внимание и некоторое расширение импорта металлического лома (что, кроме того, отражает возросшую роль вторичных сырьевых ресурсов в экономике Японии).

Однако наиболее яркими примерами развития тенденции перехода к импорту полуфабрикатов являются сокращение закупок бокситов — с 5,0 млн. т в 1980 г. до 3,4 млн. т в 1984 г., падение производства первичного алюминия в Японии соответ-

ственно с 1 млн. до 278 тыс. т и увеличение импорта последнего с 862 тыс. до 1,3 млн. т [11, 1986, с. 70—73]. Дело в том, что производство первичного алюминия — одно из наиболее энергоемких производств цветной металлургии и под влиянием роста издержек на энергию этой отраслью в наибольшей степени была утрачена конкурентоспособность даже на внутреннем японском рынке: например, в начале 80-х годов алюминий, ввозимый из США и Канады, ввиду использования дешевой гидроэнергии для его производства был на 20—30% дешевле японского. Поэтому в данной отрасли переход к импорту полуфабрикатов развивался наиболее быстро: в 1982—1985 гг. доля импортного первичного алюминия в общем его потреблении в Японии достигла 80% [136, 10.07.1982; 157, 1986, № 3, с. 7]. Разница в стоимости других цветных металлов, производимых в Японии, и импортных в 1985 г., например, для меди, свинца и цинка составляла в среднем 20 тыс. иен на 1 т в пользу импортного металла. К тому же импорт полуфабрикатов позволяет снизить загрязнение окружающей среды.

Во-вторых, все большее развитие в стране получают тенденции к замещению более дефицитных сырья и энергоносителей менее дефицитными, а также к активному освоению искусственных, созданных человеком материалов и новых источников энергии. Так, сразу же после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. в Японии были приняты экстренные меры по разработке альтернативных нефти энергоносителей, а где это возможно — и по замене нефти в качестве технологического сырья. Благодаря целенаправленной политике японского государства, а также наибольшей доступности в настоящее время каменного угля его значение в качестве альтернативного нефти источника энергии (а в ряде случаев и сырья) особенно возросло, а затем еще более повысилось под влиянием второго «нефтяного шока» 1979—1980 гг. В результате за период с 1979 (максимальный объем импорта нефти в Японию) по 1985 г. физический объем импорта нефти в Японию уменьшился более чем на 60 млн. кл, или более чем на 20%. Импорт же каменного угля за указанный период, напротив, возрос с 59,4 млн. до 93,1 млн. т, или на 56% (а вследствие этого и импортная зависимость по каменному углю увеличилась почти на 20% и в 1985 г. превысила 95%) (рассчитано по [41, 1983, с. 306, 520; 49, 1986]).

Уменьшился импорт металлического сырья: в 1980—1984 гг. — в текущих ценах на 20% (вычислено по [144, 1984, № 12, с. 78—81, 113; 18, 1982, с. 274—275]). Немалую роль в этом сыграло вытеснение металла из применения там, где он не несет основной функциональной нагрузки. Например, корпуса и кинематические механизмы радиоэлектронной аппаратуры полностью выполняются из пластмассы. Ведутся работы по созданию пластмассовых и керамических деталей разнообразного применения и т. д. Развивается и замена меди алюминием в электропроводящих элементах, стали — пластмассами в автомобилестрое-

нии и алюминием в строительстве, в связи со стремлением к снижению общего веса автомобиля алюминий приходит на смену меди при изготовлении радиаторов и т. д.

Все большее значение в плане замещения природных ресурсов приобретают разработка и промышленное внедрение новых материалов. Создание новых материалов с заранее заданными свойствами диктуется потребностями современного производства и является одним из приоритетных направлений как промышленного развития страны, так и научно-технического прогресса. Производство новых материалов в Японии получило сильнейший импульс также в результате «нефтяного шока» 1973—1974 гг. Повышение издержек на сырье и энергию в стоимости готовой продукции привело к тому, что «выживание» комплекса наиболее материалоемких отраслей, сохранение конкурентоспособности их продукции на мировых рынках стали возможны лишь при условии, что последняя будет обладать наивысшими качественными характеристиками и иметь преимущества с точки зрения технологии их производства. Это, в свою очередь, стало предъявлять новые, повышенные требования к сырью, потребляемому в промышленности, и повлекло за собой активную разработку новых материалов.

Ожидается, что производство некоторых видов новых материалов будет увеличиваться на 20—30% в год⁶. В основе столь быстрого прогресса в области выпуска новых материалов в стране лежат два фактора: растущий спрос со стороны высокотехнологичных отраслей, динамично развивающихся в Японии⁷, и наличие технологических возможностей их создания.

Согласно прогнозу, общий рынок высокофункциональных высокомолекулярных соединений и композиционных материалов в 2000 г. достигнет 2,4 трлн. иен, а тонкой керамики и новых металлических материалов — по 3,8 трлн. иен. В целом, таким образом, рынок основных новых материалов превысит 10 трлн. иен [122, с. 69].

Выпуском новых материалов в Японии занимается большое количество компаний различных отраслей — от металлургических и автомобилестроительных до текстильных и строительно-керамических. Формы и причины, обусловившие вовлечение отдельных компаний в сферу производства новых материалов, весьма разнообразны, но вместе с тем среди этих компаний можно выделить три основные группы. Во-первых, компании — изготовители промышленного сырья и материалов, обратившиеся к выпуску новых материалов в целях диверсификации своего производства. Эта наиболее многочисленная группа включает главным образом компании таких отраслей обрабатывающей промышленности, как металлургическая, металлообрабатывающая промышленность («Син нихон сэйтэцу», «Сумитомо киндзоку», «Ниппон кокан», «Кавасаки сэйтэцу» и др.), нефте- и углеперерабатывающая («Сёва дэнко», «Сумитомо кагаку», «Мицубиси касэй» и др.), электроэнергетическая (производство элект-

рооснастку — «Фурукава дэнки», «Сумитомо дэнки», «Хитати дэнсэй»), и текстильной промышленности («Тоё босэки», «Юнитика», «Тэйдзин», «Торэй» и др.). Во вторую группу входят компании, повышающие уровень своей технологии. Это компании строительного-керамической промышленности: «Нихон кабон», «Тосиба сэрамикс», «Нихон гарасу», «Асахи гарасу» и др., а также компания «Кёсэра», специализирующаяся на выпуске тонкой керамики. Третья группа представлена компаниями — потребителями промышленных материалов, которые разрабатывают новые материалы в соответствии со своими нуждами. Это прежде всего электротехнические компании («Хитати сэйсакусё», «Тосиба», «Мицубиси дэнки», «Санъё дэнки», «Сони», «ТДК») и автомобилестроительные («Тоёта дзидося», «Ниссан дзидося», «Исудзу дзидося»).

Следует подчеркнуть, что залогом успехов в разработке новых материалов является наличие опыта в развитии существующих, традиционных технологий. Показательно, например, что сталелитейные компании Японии включились в разработку углеродных волокон, а в последнее время активизировали свои усилия в налаживании производства монокристаллического силикона — перспективного электронного материала, спрос на который, как ожидается, в ближайшие годы будет ежегодно возрастать на 20—30%⁸. Основываясь на базовых технологиях выплавки меди и алюминия, японские производители цветных металлов осваивают выпуск редкоземельных металлов и их соединений (например, сплавов титана с ниобием, сверхсплавов кобальта и пр.).

Важным отличием новых материалов от обычных является их целевое назначение, что часто означает ограниченный выпуск отдельных их видов, малосерийность производства. Вытекающая из этого сравнительная ограниченность капиталовложений в оборудование делает возможным преуспевание в сфере производства новых материалов наряду с крупными и мелких компаний, пытающихся таким образом выжить в условиях кризиса старых производств.

Революционные изменения, которые несет с собой разработка новых материалов, состоят в том, что если раньше технология строилась в зависимости от физико-химических свойств сырья, то теперь появились возможности создания новых физико-химических свойств в зависимости от потребностей тех или иных производств. Замена новыми материалами традиционных ресурсов позволяет высвободить последние для тех отраслей, которые на сегодня не могут без них обойтись.

В 1984 г. потребление порошков железа, меди, алюминия и окиси железа в Японии составило соответственно 112 тыс., 6 тыс., 16 тыс. и 163 тыс. т, что было соответственно на 21, 12, 28 и 21% больше, чем в предыдущем году. Основными потребителями указанных порошков являлись машиностроение, автомобилестроение и энергетика. В 1980—1983 гг. общий вес дета-

лей из порошка в одном автомобиле увеличился с 3,03 до 3,34 кг [154, 1985, № 87, с. 161—163].

Принципиально новую технологию, позволяющую значительно увеличить эффективность использования ресурсов (снизить энерго- и материалоемкость производства), представляет собой лазерная технология, открывающая возможность, в частности, резать и сваривать любые материалы.

Интенсификации использования ресурсов способствует и переход от циклически действующих к непрерывным технологическим процессам. Яркий пример последних — метод непрерывной разливки стали. В середине 80-х годов в Японии этим способом выплавлялось 90% рядовой стали, что наряду с другими технологическими усовершенствованиями способствовало снижению количества лома, образующегося в расчете на 1 т выплавляемой стали (в 1983/84 фин. г. оно составило 95 кг) [21, 1985, с. 319].

Указанные направления интенсификации использования ресурсов в основе своей отражают переход от эпохи потребления сырья в возрастающих количествах к эпохе экономии всех видов ресурсов. Причем уже в середине 80-х годов можно было видеть заметные сдвиги и в сырьевом балансе страны, и особенно в структуре спроса на сырье. Так, значительно возросла доля вторичных ресурсов в общем потреблении целого ряда видов сырья (в частности, лом составляет почти 40% используемого алюминиевого и медного сырья, макулатура — 40% сырья для производства бумаги). Отмечается падение спроса на некоторые традиционные виды ресурсов. Например, среднегодовые темпы прироста потребления меди на 1975—2000 гг. оцениваются в 2,1% против 11,3% в 1955—1975 гг., свинца — 1,7 против 5% и цинка — 2,1 против 8,9% [113, с. 180—182].

Надо сказать, что усилия Японии, направленные на интенсификацию использования ресурсов, наряду с усилиями других промышленно развитых капиталистических стран в целом в незначительной степени способствовали изменению ценовой ситуации на мировом рынке сырья. И хотя, как ожидают, в кратко- и среднесрочной перспективе положение с первичными ресурсами будет столь же благоприятным для стран-потребителей, как в середине 80-х годов, основные направления интенсификации использования ресурсов, как уже отмечалось, сохраняют свою актуальность. Следует добавить, что, несмотря на отмеченное относительное падение «отдачи» отдельных мероприятий по интенсификации использования ресурсов, их суммарный эффект в абсолютном выражении весьма высок. Например, по расчетам, предложенным авторами доклада «Ресурсы Японии. Задачи и политика в преддверии XXI в.» [116], объем вновь вовлекаемых ресурсов благодаря повторному использованию сырья будет неуклонно сокращаться, а коэффициенты повторного использования сырья составят в 2000 г. по разным видам промышленных ресурсов от 7 до 55% (табл. 6).

**Прогноз потребления основных видов металлов
в Японии в 2000 г.,
млн. т ***

Вариант, условие	Железо	Алюминий	Медь	Цинк	Свинец
<i>Средний уровень потребления</i>					
I	120	5,0	3,0	0,95	0,55
II	160	6,5	4,0	1,3	0,75
III	180	8,5	6,5	1,7	0,85
<i>Объем вновь вовлекаемых ресурсов **</i>					
При минимальном коэффициенте повторного использования сырья (30%)					
I	84	3,5	1,7	0,88	0,41
II	112	4,4	2,2	1,2	0,56
III	126	6,0	3,6	1,6	0,64
При среднем коэффициенте повторного использования сырья (35%)					
I	78	3,3	1,5	0,85	0,39
II	104	4,2	2,0	1,2	0,53
III	117	5,5	3,3	1,5	0,6
При максимальном коэффициенте повторного использования сырья (40%)					
I	72	3,0	1,4	0,81	0,36
II	96	3,9	1,8	1,1	0,49
III	108	5,1	2,9	1,4	0,55

* Составлено по [116, с. 56—57].

** Объем вновь вовлекаемых ресурсов равен: средний уровень потребления $\times (1 - \text{коэффициент})$.

На современном этапе в японской экономике происходят чрезвычайно существенные перемены, которые неизбежно влекут за собой и снижение удельной материалоемкости ВВП, и интенсификацию использования ресурсов. Так, в отличие от периода середины — конца 70-х годов в настоящее время основным направлением структурной перестройки промышленности становится уже следующая за стадией экономии стадия «интеллектуализации» производства. Меняется и подход к созданию новых видов продукции: уже при разработке идеи все чаще учитывается способность того или иного продукта к повторному использованию. Кроме того, выпуск высококачественной продукции сам по себе является ресурсосбережением, поскольку исключает нерациональные материальные затраты.

В заключение следует заметить, что интенсификация использования ресурсов, как это видно на примере Японии, может быть достигнута только на основе комплексного подхода. Иными словами, для успешного претворения в жизнь интенсифика-

ции использования ресурсов, помимо научно-технических достижений принципиальное значение имеет централизованное управление ресурсопотреблением. В этом плане показательно возращание организационно-координирующей и финансовой роли государства в Японии, которое способствует более широкому распространению достижений в области снижения удельной материалоемкости, внедрению ресурсосберегающих технологий, с помощью финансовых и прочих мер стимулирует научный и технологический поиск в направлениях, необходимых для решения тех или иных проблем, участвует в осуществлении научно-технических программ и пр.

Вопросы энергосбережения

«Нефтяной шок» 1973—1974 гг. положил конец периоду беспрепятственного поступления нефти и других видов топлива в развитые капиталистические страны по стабильно низким ценам. В особенно тяжелом положении оказалась бедная традиционными энергоносителями (нефть, уголь, газ, торф, сланцы и т. д.) Япония. От импорта всех энергоносителей (данные на 1982 г.) Япония зависит на 82,9%, в то время как Италия — на 79,3%, Франция — на 66,3, ФРГ — на 48,6 и США — на 8,6%. Зависимость от импорта нефти характеризуется следующими цифрами: Япония — 99,8%, Италия — 97,9, Франция — 97,3, ФРГ — 95,5 и США — 30,7%. Причем в балансе первичной энергии Японии доля нефти до 1973 г. включительно постоянно возрастала: в 1955 г. — 20,2%, в 1960 г. — 37,7, в 1965 г. — 58,4, в 1970 г. — 70,8 и в 1973 г. — 77,6%. Доля же угля в 1955—1973 гг. сократилась с 49,2 до 15,5%, а гидроэнергии — с 21,2 до 4,6% [167в, 1981, № 7, с. 517; 119а, с. 21].

В новых условиях, сложившихся после «нефтяного шока» 1973—1974 гг., ярко выраженная зависимость страны от нефти стала рассматриваться правящими кругами как прямая угроза экономической безопасности страны. В связи с этим основным направлением политики японского правительства с середины 70-х годов стало обеспечение экономического роста при относительном уменьшении энергетических затрат. Была разработана долгосрочная программа энергосбережения, задача экономии энергии была поднята на уровень общенациональной.

Японии удалось достичь существенных результатов в этой области. Если с 1961 по 1973 г. среднегодовой прирост ВВП равнялся 9,8%, прирост потребления энергии — 11,4, а прирост потребления нефти и того больше — 17,7%, то с 1973 по 1982 г. первые два показателя составили соответственно 3,8 и 0,4, а потребление нефти сокращалось в среднем на 3,2% в год [172а, 1984, № 5, с. 21]. Как видно из этих данных, до 1973 г. потребление энергии вообще и потребление нефти в частности росло

опережающими по сравнению с ВВП темпами. После «нефтяного шока» наблюдалось совершенно обратное явление (правда, при значительно более низких темпах роста ВВП). Этот процесс нашел отражение и в другом показателе — коэффициенте эластичности потребления энергии, рассчитанном как отношение среднегодового прироста потребления энергии к приросту ВВП: в 1961—1973 гг. он был равен 1,16, а в 1973—1982 гг. — уже 0,09 [172а, 1984, № 5, с. 11].

Снижение темпов прироста потребления энергии относительно темпов прироста ВВП означало в то же время сокращение удельного расхода энергии (в пересчете на сырую нефть на 100 млн. иен ВВП): с 218,6 т в 1973 г. до 143,9 т в 1986 г. [150а, 1988, № 2, с. 2].

Об особых успехах Японии в энергосбережении наглядно свидетельствуют данные о расходах энергии на единицу валового внутреннего продукта (ВВП) в ведущих капиталистических странах в 1985 г. (в пересчете на сырую нефть на 1 млн. долл.): в целом по Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — 488 т, в США — 660, в Англии — 388, в Италии — 379, в ФРГ — 347, в Японии — 328, во Франции — 319 т. Только во Франции положение было благоприятнее, чем в Японии, но последняя выгодно отличалась более высокими темпами снижения удельной энергоемкости ВВП. С 1973 по 1985 г. в среднем за год удельный расход энергии сокращался в целом по ОЭСР на 1,8%, в США — на 2,0, в ФРГ — на 1,7, в Англии — на 2,0, в Италии — на 1,5, во Франции — на 1,3 и в Японии — на 2,8% [150а, 1988, № 2, с. 3].

Все энергосберегающие мероприятия, осуществленные в Японии, можно сгруппировать следующим образом: 1. Принятие законодательных актов по энергосбережению; 2. Проведение НИОКР в области энергосберегающей технологии для различных отраслей; 3. Финансово-кредитное стимулирование государством частных фирм к внедрению энергосберегающего оборудования; 4. Организационные и технико-экономические мероприятия по экономии энергии на уровне частных фирм. Остановимся на наиболее важных из них, с нашей точки зрения.

Вся работа по энергосбережению в стране базируется на Законе о рациональном использовании энергии, принятом японским парламентом осенью 1979 г. В законе выделяются три объекта контроля: промышленные предприятия, постройки, приборы и механизмы. Что касается контроля за энергосбережением на предприятиях, то первое, что следует выделить, — это установление критериев оценки энергосбережения. В восьмидесяти параграфах семи разделов упомянутого закона обозначены конкретные меры по обеспечению рационального сжигания топлива и по предупреждению потерь в электросетях. Второе — это перечисление предприятий, предназначенных к инспекции. Третье — сбор информации о работах по энергосбережению (данные об

энергозатратах, эксплуатируемом оборудовании и т. д.). Четвертое — введение института контролеров и их экзаменация⁹.

Активизация работ по рационализации использования энергии в производственной сфере, на долю которой приходится почти 60% потребляемой в стране энергии, приобретает особую актуальность. Важное значение имеют названные выше меры, но следует указать также на содействие, которое оказывается мелким и средним предприятиям в организации рационального использования энергоресурсов. Это содействие выражается в выработке инструкций и руководств, в обучении кадров, осуществляющих контроль.

Крупным потребителем энергии является все то, что в законе выносится в разряд «приборы и механизмы» (автомобили и бытовая техника). Внимание обращается на энергозатраты на всех стадиях производства и эксплуатации, а также на энергопотребляющие характеристики импортируемых изделий (кстати говоря, это используется в качестве одного из средств ограничения иностранного экспорта в Японию). В стране периодически публикуются нормы и правила, служащие руководством к выпуску энергоэкономных изделий. Потребитель, покупающий такое изделие, одновременно получает информацию о правильной его эксплуатации, обеспечивающей рациональный, экономный расход энергии. Достижения Японии в производстве энергоэкономной бытовой электротехники весьма впечатляющи. Если принять уровень 1973 г. за 100, то к 1987 г. месячный расход электроэнергии сократился: у холодильника емкостью 260 л — до 33 (с 79,6 до 26,0 кВт·ч в месяц), у кондиционера класса 1600 ккал/ч — до 57,0 (с 847 до 485 Вт), у телевизора с диаметром экрана 500 мм — до 59 (со 140 до 83 Вт), у пылесоса — до 83,0 (с 620 до 516 Вт) [150а, 1988, № 2, с. 3].

Важная роль принадлежит мерам финансового стимулирования внедрения в производство частными фирмами энергосберегающего оборудования. С этой целью Японский банк развития учредил «систему финансирования эффективного использования энергии» и фонд финансирования мелких и средних предприятий, а Национальная финансовая корпорация — «систему кредитования работ по энергосбережению». В 1986 г. окончился срок действия «энэкодзэйсэй» и началось введение системы стимулирования инвестиций в «совершенное базовое энергопотребляющее оборудование» [150а, 1986, № 2, с. 6]. В местных налогах установлены различные скидки в соответствии с «системой сокращения налога с основного капитала в счет инвестиций в энергосберегающее оборудование».

В результате внедрения энергосберегающих технологий удельные показатели расхода энергии и нефти в некоторых отраслях промышленности в 1986 г. выглядели следующим образом (1973=100) [150а, 1988, № 2, с. 3]:

Отрасль	Энергия	Нефть
Черная металлургия . . .	77,8	26,2
Нефтехимия	68,0	78,0
Цементная промышленность	71,8	0
Целлюлозно-бумажная промышленность	71,4	48,6
Стекольная промышленность	74,6	67,8

В научном обеспечении работ по энергосбережению в стране центральное место занимают проекты, сведенные в программу «Лунный свет». Программа действует с 1978 г. Первоначально в ней были следующие разделы: 1) «Большие проекты», 2) «Фундаментальные энергосберегающие технологии», 3) «Международное сотрудничество», 4) «Разработка методов комплексной оценки эффективности энергосберегающей техники», 5) «Помощь частным предприятиям», 6) «Энергосберегающая стандартизация», 7) «Математическое обеспечение энергосберегающих проектов», 8) «Прочее» [1506, 1983, № 2, с. 15].

С 1978 по 1985 г. включительно на работы по программе «Лунный свет» было ассигновано 61,1 млрд. иен (рассчитано по [1506, 1983, № 2, с. 15; 1984, № 2, с. 7; 1985, № 2, с. 15; 1986, № 2, с. 14]. Из этой суммы львиная доля пришлась на «Большие проекты» — 55,4 млрд. иен (89,8%), в том числе 25,0 млрд. иен — на исследования по парогазовым установкам. С 1984 г. работы по МГД-генераторам проводятся по разделу «Фундаментальные энергосберегающие технологии». Их место в ряду «Больших проектов» заняли тепловые насосы, на исследования по которым в 1984 г. было ассигновано 30 млн., в 1985 г. — 606 млн. иен, а по проекту бюджета на 1986/87 фин. г. — 1360 млн. иен. Надо сказать, что список «Больших проектов» заполнялся постепенно: в 1980 г. в него был внесен проект разработки систем аккумулялирования электроэнергии, в 1981 г. — топливных элементов, в 1982 г. — двигателя Стирлинга. Уже в 1984 и 1985 гг. ассигнования на топливные элементы превышали ассигнования на парогазовые установки, резко возрастают и расходы на исследования по двигателю Стирлинга.

По каждому «Большому проекту» установлены сроки выполнения и примерная стоимость проекта: работы по парогазовым установкам были рассчитаны на 1978—1987 гг. (26 млрд. иен), исследования по топливным элементам — на 1981—1986 гг. (проект оценивался в 11 млрд. иен, но уже в 1985 г. эта сумма была превышена), работы по двигателю Стирлинга было намечено завершить в 1987 г. (10 млрд. иен), исследования по аккумулялированию электроэнергии — в 1990 г. (17 млрд. иен), а по тепловым насосам — в 1991 г. (10 млрд. иен).

Особо следует остановиться на таком направлении энергосбережения в Японии, как нефтесбережение. Последнее подразумевает не только внедрение нефтесберегающих технологий, но

и освоение альтернативных источников энергии. Импорт нефти за 1973—1984 гг. сократился с 289,7 млн. кл. или на 34,3%, а удельная нефтеемкость ВВП снизилась в 2,6 раза [18, 1986, с. 6; 161, 1974, № 158, с. 65; 1987, № 314, с. 65]. Заметные изменения произошли в структуре баланса первичной энергии: доля нефти за 1973—1984 гг. сократилась с 77,6 до 54,8%, доля угля увеличилась с 15,5 до 19,5%, а доля гидроэнергии — с 4,6 до 5,8% [119а, с. 21; 167а, 1988, № 1, с. 28].

Наиболее примечательной чертой развития японской электроэнергетики в этот период стало быстрое наращивание мощностей АЭС (за 1973—1985 гг. — в 5,4 раза), что привело к заметному увеличению их удельного веса в суммарном производстве электроэнергии, тогда как доля тепловых станций (сохраняющих пока свое подавляющее абсолютное и относительное значение) и ГЭС существенно снизилась.

Наряду с уменьшением роли ТЭС в структуре электроэнергетики в 1973—1985 гг. произошли резкие сдвиги в потреблении топлива этими станциями (составлено по [26, 1975, с. 225, 228; 1987, с. 277, 278]):

Вид топлива	1973 г.	1985 г.
Уголь, млн. т	8,2	22,6
Мазут, млн. кл	42,5	21,4
Нефть, »	24,0	12,8
Дизельное топливо, млн. кл	0,1	0,2
Сжиженный нефтяной газ, млн. т	0,2	0,6
Сжиженный природный газ, »	1,4	21,6

Как видно из приведенных данных, основным направлением изменений явилось заметное увеличение потребления угля при резком сокращении потребления мазута и нефти, а также активное включение в топливный баланс высококалорийного газа.

С целью ослабления зависимости страны от импорта зарубежной нефти в Японии ведется активный поиск новых источников энергии. Освоению таких ресурсов служит программа «Солнечный свет», выполняемая с 1974 г. Программа состоит из четырех подпрограмм, в соответствии с которыми осуществляются работы по освоению солнечной энергии, подземного тепла, угля (гидрогенизация и газификация) и водорода. Ведутся также работы по освоению энергии океана и ветра. За 12 лет, с 1974 по 1985 г. включительно, на исследовательские работы по программе «Солнечный свет» было затрачено 267,2 млрд. иен, в том числе на работы по газификации и гидрогенизации угля — 121,1 млрд. иен (45,3%), освоению солнечной энергии — 63,8 млрд. (23,9%), подземного тепла — 61,7 млрд. (23,1%) и по водороду — 6,9 млрд. иен (2,6%) [1506, 1986, № 2, с. 7]. На 80-е годы пришлось подавляющая часть всех затрат по программе «Солнечный свет» (85,9%). С 1981 г. обозначился резкий

крен в сторону угольной тематики: с 1981 по 1985 г. на нее было израсходовано 104,98 млрд. иен, или 86,7% всей суммы затрат на газификацию и гидрогенизацию угля за 12-летний период. В то же время расходы на исследования по освоению солнечной энергии стабилизировались приблизительно на одном уровне и за 1981—1985 гг. составили 43,67 млрд. иен (68,3% от затрат за 12 лет). Примерно так же обстоит дело с геотермальной энергией. В 1983 г. резко сократились расходы на исследования по водородной тематике (с 920 млн. иен в 1982 г. до 260 млн. иен в 1985 г.).

Между тем следует отметить тот факт, что под действием резкого снижения цен на мировом рынке нефти и в результате общего роста японского производства в 1982—1985 гг. в Японии наблюдалось некоторое повышение потребления энергии. В указанный период среднегодовые темпы прироста потребления энергии находились на уровне 4,1%, а, по японским оценкам, прирост потребления энергии в стране с 1982 по 1990 г. составит в среднем за год 2,1% [150а, 1986, с. 3]. В производственной сфере среднегодовой прирост с 1982 по 1985 г. равнялся 4,1%, тогда как среднегодовое увеличение до 1990 г. составит 1,2%. Для транспорта аналогичные показатели — соответственно 1,7 и 2,5%, для бытового сектора — 5,6 и 3,6% [150а, 1986, № 2, с. 5].

В Японии много и постоянно занимаются прогнозированием энергетической ситуации, тем более что к этому побуждают резкие перемены на мировом рынке нефти. В июне 1986 г. НИИ экономики энергохозяйства опубликовал «Сценарии цен на нефть и потребления энергии в 2000 г.». По прогнозу, справочные цены на сырую нефть в начале 90-х годов будут равняться приблизительно 20 долл., а с середины 90-х годов начнется их рост — до 30 долл. в 2000 г. (по курсу доллара за 1986 г.) [1676, 1986, № 7, с. 44].

Нефть по-прежнему остается и долго еще будет оставаться главной частью энергетического баланса страны, естественно поэтому, что ей уделяется самое серьезное внимание. В мае 1986 г. в Японии был образован Центр содействия нефтяной промышленности. Учредителями его явились 73 фирмы и предпринимательские организации разных отраслей производства. Центр призван оказывать финансовую помощь нефтеперерабатывающим компаниям в ликвидации излишних мощностей, способствовать разработке технологий эффективного использования нефти, созданию автомобильного двигателя, работающего на метаноле [1676, 1986, № 6, с. 25].

В то же время Управление по сырью и энергии МВТП объявило о намерении приступить к разработке «гибкой энергетической системы». Идея заключается в том, чтобы создать такие технические системы и устройства, с помощью которых можно было бы оперативно реагировать на изменения энергетической конъюнктуры — при снижении цен на сырую нефть ориен-

тироваться преимущественно на нефтяное топливо, при увеличении цен переходить на электроэнергию, газ, уголь и т. д. Необходимость в «гибкой энергетической системе» мотивируется, во-первых, обилием нефти на мировом рынке в настоящее время, что несколько снижает актуальность альтернативной энергетики и вследствие чего повышается внимание к проблемам эффективного использования нефтяного топлива, и, во-вторых, стремлением к широкому и свободному выбору энергоносителей. «Гибкая энергетическая система» призвана помогать выбирать и использовать энергоноситель в полном соответствии с энергетической ситуацией на данный момент при постоянной сбалансированности между надежным поступлением энергии и ее стоимостью, т. е. речь идет о способности выбирать каждый раз оптимальную структуру приходной части энергетического баланса.

В течение 1988 г. Временная комиссия содействия административной реформе занималась изучением правил ведения предпринимательства в сферах торговли, финансов, информации и связи, в сельском хозяйстве и энергетике. В результате комиссия пришла к заключению о необходимости пересмотра правил. В декабре того же года она представила отчет премьер-министру страны. По существу, в отчете излагается программа мероприятий, получившая название «котэки кисэй-но канва» («смягчение общественного контроля»), под чем подразумевается некоторое ослабление контроля (более жесткого в сравнении с другими развитыми капиталистическими странами) над частным бизнесом со стороны центральных и местных органов власти. Применительно к нефтяной промышленности речь идет о предоставлении нефтеперерабатывающим предприятиям полной свободы на рынке нефтепродуктов при ее ограничении лишь в чрезвычайных условиях.

Можно считать, что «смягчение общественного контроля» выдвинуто как бы в развитие концепции «гибкой энергетической системы». В конечном счете и то и другое нацелено на повышение эффективности энергетического фактора для всего национального хозяйства Японии.

РОЛЬ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В ПЕРЕХОДЕ К НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Крупномасштабный процесс перестройки японской экономики, развернувшийся со второй половины 70-х годов, неразрывно связан с научно-техническим прогрессом. В этот период произошло заметное усиление воздействия НТП на преобразование производственного аппарата различных отраслей, на потребительские свойства выпускаемой продукции, а тем самым на формирование качественно новой структуры производственного и личного потребления.

Что способствовало форсированию НТП в указанный период, по каким основным направлениям он осуществлялся, как под его влиянием совершенствовался производственный аппарат японской экономики — в свете задач, стоящих перед нами, исследователями, эти вопросы представляются особенно важными. Их анализу и посвящена данная глава.

Изменения в научно-технической политике

Как известно, одним из наиболее значимых показателей научно-технического потенциала страны являются расходы на НИОКР (их объем, доля в ВВП, среднегодовые темпы прироста). При этом необходимо также иметь в виду, что Япония весьма активно проводит политику заимствования зарубежных достижений, вводя их в систему своего научно-технического развития. Однако если на рубеже 60—70-х годов в общей сумме затрат на НИОКР и на импорт зарубежных лицензий последнее слагаемое составляло около 12%, то десять лет спустя эта цифра снизилась почти вдвое — до 6,5%. Таким образом, степень ориентации на достижения зарубежной науки и техники уменьшается, что, естественно, является отражением роста собственных возможностей. Главную роль в этом процессе сыграло подведение под НИОКР мощной финансовой и материальной базы, а также эффективное кадровое обеспечение.

По величине расходов на НИОКР Япония еще в начале 70-х годов превзошла Францию и Англию, а с середины десяти-

тилетия, опередив и ФРГ, вышла на второе место в капиталистическом мире, хотя и при значительном отрыве от уровня США¹. Так, в 1986/87 фин. г. затраты на НИОКР в Японии, составляя 9,2 трлн. иен, были вдвое меньше, чем в США. Однако разрыв сокращался довольно быстро — достаточно упомянуть, что еще в 1970 г. он был почти восьмикратным [8, 1985, с. 5; 145, 1988, № 3, с. 233]. Этому способствовали весьма высокие темпы прироста японских расходов на НИОКР: в первой половине 70-х годов в текущих ценах они достигали 17% (в ценах 1975 г. — 2,8%), во второй половине 70-х годов равнялись соответственно 12,3 и 5,4%, а в первой половине 80-х — около 12 и 8%.

Объем японских НИОКР относительно ВВП к концу 70-х годов превысил уровень 2% (2,03% в 1979 г.). На протяжении указанного десятилетия эта величина менялась незначительно, причем в отдельные годы она даже несколько снижалась. Заметный рост начался лишь с рубежа 70—80-х годов, и в 1985/86 фин. г. она достигла 2,77% (впервые превзойдя уровень США — 2,72%). По объему НИОКР относительно национального дохода Япония сравнивалась с США в 1980/81 фин. г. (2,7%) [8, 1985, с. 26, 27; 145, 1987, № 3, с. 218].

Важной особенностью научно-технического развития Японии является то, что его финансовое обеспечение исходит в основном от частного сектора, причем с конца 70-х годов доля последнего постоянно возрастает (с 71,9% в 1978/79 фин. г. до 78,6% в 1986/87 фин. г.). Иначе говоря, существует серьезная зависимость научно-технического развития страны от коммерческих интересов частных фирм. Фирмы проявляют максимум заинтересованности в таких исследованиях и разработках, которые, с одной стороны, обеспечивают достаточно быструю практическую отдачу, а с другой — повышают технический уровень производства и качество продукции, т. е. интенсифицируют хозяйственную деятельность предприятий. Это выражается, в частности, в том, что наибольшую часть своих ассигнований на НИОКР (в последние годы более 72%) фирмы вкладывают в их завершающий этап — опытно-конструкторские разработки (ОКР). Следует отметить, что с конца 70-х годов частные компании увеличили долю средств, направляемых на прикладные исследования, — с 18,2% в 1978/79 фин. г. до 21,6% в 1986/87 фин. г. Возрастает и доля средств на фундаментальные исследования, финансируемые частным промышленным сектором (4,6% в 1978/79 фин. г. и 6,1% в 1986/87 фин. г.) [145, 1988, № 3, с. 234]. Определенная тенденция к росту доли затрат промышленности на фундаментальные и прикладные научно-исследовательские работы (НИР), по-видимому, отражает объективную необходимость в «генерировании инноваций» и в дальнейшем может усилиться. Во всяком случае, если рассмотреть структуру промышленных НИОКР (т. е. финансируемых частным промышленным сектором) за последние 15—20 лет, то мож-

но отметить, что доля фундаментальных и прикладных исследований в отдельные годы достигала довольно высокого уровня. Например, в 1965—1970 гг. удельный вес фундаментальных исследований был близок к 10%, а прикладных — к 30% [9, 1985, с. 126]. Судя по отмеченной выше тенденции, доля расходов на фундаментальные и прикладные исследования в промышленных НИОКР, возможно, приблизится к существовавшему ранее уровню.

Представляется, что оживление интереса промышленных кругов Японии к фундаментальной и прикладной науке отнюдь не случайно. В конце 70-х годов на Западе приобрели определенную популярность взгляды, согласно которым в сфере НТП произошло исчерпание базовых нововведений, наступил период «технологического пата». С этих позиций делались даже попытки объяснить кризисные явления того периода в капиталистической экономике. В частности, они рассматривались как отрицательная реакция рынка на продукцию, в массе своей не содержащую достаточно эффективных нововведений, лишь незначительно усовершенствованную и потому пользующуюся весьма вялым спросом [146, 1980, № 4, с. 5].

В известной степени эти взгляды возникли вследствие ситуации, сложившейся в отдельных производствах, где с помощью непринципиальных доработок и улучшений пытались продлить жизненный цикл выпускаемой продукции, избегая вкладывать крупные средства в создание действительно новых товаров. Такая ситуация была вызвана прежде всего тяжелым экономическим кризисом, поразившим капиталистический мир в середине 70-х годов (причем на Японию пришелся наиболее тяжелый удар). В результате в этот период замедлилось развитие некоторых направлений НТП.

Вместе с тем для японских промышленных кругов становились все более очевидными издержки длительного ориентирования на заимствование достижений зарубежной научно-технической мысли. Общее количество лицензий, приобретенных японскими фирмами за рубежом в послевоенный период, достигло на конец 80-х годов около 50 тыс., а их ежегодные закупки составляли более 2 тыс. в год. Особую активность проявляли компании электротехнической промышленности: в 80-е годы на них приходилась $\frac{1}{3}$ общего числа приобретаемых лицензий [8, 1986, с. 138, 147—148]. Роль лицензий в ускорении научно-технического прогресса в Японии, а тем самым и интенсификации ее экономики достаточно хорошо известна. Однако в последнее время в области закупок лицензий Япония начала сталкиваться с серьезными трудностями.

Во-первых, западные страны, рассматривая Японию как серьезного конкурента на рынках наукоемкой продукции, вводят в лицензионные сделки существенные ограничения. Например, в 1980/81 фин. г. только 21% лицензионных соглашений не имел ограничений, в то же время для 39% предусматривался запрет

экспорта изделий. Во-вторых, необходимо иметь в виду, что значительная часть лицензий приобретается потому, что зарубежные фирмы обгоняют своих японских конкурентов по срокам завершения исследований и разработок и патентуют полученные результаты в Японии, вынуждая ее приобретать лицензии и соглашаться при этом с соответствующими ограничениями. Наконец, существует и ряд таких направлений, где строить перспективу дальнейшего развития в расчете на зарубежную технологию уже невозможно, так как результаты, достигнутые в Японии, отвечают высшему мировому уровню. Все это в конечном счете и вынуждает японские промышленные круги формировать собственные НИР.

Существует еще одна весьма важная причина, действующая в этом же направлении. Речь идет о том, что японская научно-техническая стратегия имеет селективный характер, строится на определенных приоритетах. Подчинение научно-технического прогресса коммерческим интересам частных фирм постоянно смещало эти приоритеты в сторону изделий, в которых заинтересован массовый, «средний» потребитель. Вся стратегия научно-технического развития была направлена на определение и реализацию подобной продукции, выпуск которой затем производился в режиме массового производства. В то же время на создание многих видов техники направлялись довольно ограниченные усилия, что создавало зависимость Японии от зарубежных продуцентов. Эта зависимость не оказывала практически никакого влияния на внешнеторговый баланс Японии и оказывалась, таким образом, незаметной. Однако она все более ощущалась на отдельных направлениях — например, в области оборудования для термоядерного синтеза и освоения Мирового океана, техники освоения космоса и генной инженерии².

Таким образом, перед японскими специалистами возникла весьма серьезная задача по оптимизации «научного фронта», перемещению определенной части научно-технического потенциала с малоперспективных направлений на наиболее многообещающие, выдвижению новых приоритетов научно-технического развития.

Определение приоритетных направлений и разработка общего подхода к их реализации являются важнейшей частью деятельности государственных и полугосударственных учреждений, органов финансово-промышленных групп и предпринимательских ассоциаций, частных научно-исследовательских центров. Обобщение этой деятельности на национальном уровне осуществляет Совет по науке и технике, который формулирует как общий курс научно-технической политики, так и наиболее предпочтительные направления НИОКР. В 1977 г. он опубликовал документ под названием «Долгосрочная политика в области науки и техники». В этом документе провозглашался курс на научно-техническую поддержку структурной перестройки, реализация которого усматривалась в переориентации с политики заимство-

вания зарубежных достижений на обеспечение условий для «технологической самостоятельности» страны. Этот аспект проблемы был затем дополнительно конкретизирован в рекомендациях Совета, изданных в 1984 г. Освоение зарубежных достижений предлагалось, в частности, осуществлять на основе расширения международного научно-технического сотрудничества, налаживая более интенсивный обмен учеными и информацией, участвуя в выполнении совместных проектов, создавая учреждения, содействующие подобным видам деятельности [193, 1985, № 13, с. 58].

Важно отметить, что государство в Японии не только выполняет «ориентирующие» функции, но и берет на себя самую активную роль в организации и финансировании многих важных программ и проектов, осуществление которых вносит наиболее весомый вклад в НТП. Деятельность государства, и в первую очередь МВТП и Управления по науке и технике (УНТ), по форсированию перспективных НИОКР распространяется, например, на такие области, как информатика, вычислительная техника, энергосбережение, освоение Мирового океана и космоса, «науки о жизни», принципиально новые материалы и технологии.

Особенно следует отметить достигнутый на этой основе прогресс в области информационно-вычислительной техники. Так, в рамках «Больших проектов» МВТП к началу 70-х годов была разработана ЭВМ на больших интегральных схемах, послужившая прототипом для многих последующих моделей, которые с большим успехом выпускались электронными фирмами; в течение 70-х годов создавалась техника обработки информации в виде образов, а в 80-е годы осуществляется проект по особо мощным суперкомпьютерам. Кроме того, с начала 80-х годов МВТП субсидирует работы по ЭВМ пятого поколения, а в рамках «Программы исследований и разработок базовой промышленной технологии нового поколения» («Дзисэдай сангэ кибан гидзюцу кэнкю кайхацу») поддерживает разработки новых функциональных устройств для ЭВМ, в частности элементов на «сверхструктурах», биочипов и др. С 1988 г. видное место заняли работы в области высокотемпературной сверхпроводимости.

В 1986 г. МВТП объявило об организации крупного проекта, ставшего широко известным под названием «Human Frontier Science Program» («Новые рубежи человечества»). В ходе этих работ должны быть исследованы принципы, лежащие в основе функциональных свойств и специфических способностей живых организмов. Далее задача состоит в том, чтобы разработать способы применения этих принципов для практических целей и создать на их базе новые промышленные материалы, машины, технологии, приборы, двигатели, системы управления и др. Для выполнения данного проекта МВТП намерено выделить на 20-летний период 500—600 млрд. иен (в ценах 1986 г.). Большие

усилия направляются на то, чтобы эти работы осуществлялись при самом активном участии зарубежных ученых и стали своего рода аналогом западноевропейского проекта «Эврика». В этом находит свое очевидное отражение наметившийся в Японии поворот к серьезному расширению масштабов международной научной кооперации и форсированию на ее основе японской фундаментальной науки [151, 1986, № 4, с. 36, 40].

Таким образом, в научно-техническом развитии Японии проявляется не только динамизм, но и высокая гибкость — непрерывно выявляются и реализуются важнейшие приоритеты, эффективно сочетаются усилия государственного и частного секторов, приобретают все большее разнообразие связи с зарубежной наукой и техникой. В подобных условиях перед наукой открывается максимум возможностей выступать в качестве непосредственной производительной силы общества и активно обеспечивать процессы перестройки экономики.

Главные направления научно-технического прогресса

Степень воздействия НТП на экономику определяется масштабами внедрения прогрессивных технологий и является тем более значительной, чем крупнее обусловленные ими сдвиги в структуре экономики и потребительского спроса. Однако в качестве первоосновы этих процессов выступает научно-технический и инженерный уровень технологий, в повышении которого, собственно говоря, и отражаются результаты НИОКР.

Как известно, суть интенсивного воспроизводства состоит в том, что объем производства растет быстрее общего расхода ресурсов. Следовательно, механизм интенсификации, достигаемый благодаря совершенствованию технологий и тем самым улучшению функциональных свойств конечной продукции, также может быть представлен как достижение искомого полезного эффекта при меньшем количестве затраченных ресурсов. Для соблюдения указанного условия на всех ступенях воспроизводственного процесса требуется, чтобы его технический базис соответствовал последнему слову науки и техники, отражал их достижения на авангардных рубежах НТП.

Оценивая в этом плане научно-технический прогресс в Японии, следует подчеркнуть, что его главные направления полностью соответствуют общей логике современного этапа, а в их конкретном содержании четко отражается весьма высокий уровень научно-технического развития страны. Обращают на себя внимание комплексность и внутреннее единство всех разделов научной тематики, освоенной японскими учеными и инженерами. Создание техники на новых, перспективных научных принципах, ее высокое качество, а также крупномасштабный выпуск, обеспечивающий быстрое удовлетворение рыночного

спроса, притом при умеренных ценах,— таковы главные предпосылки интенсификации воспроизводственного процесса в Японии на основе НТП.

Среди ведущих направлений научно-технического прогресса важнейшим является *электронизация* экономики, хозяйственной и социальной инфраструктуры. Фундамент этого процесса был заложен еще в 50-е годы. Так, начиная с 1954 г. в Японии высокими темпами развивался выпуск транзисторов, а с конца 50-х годов они стали главной элементной базой систем числового программного управления (ЧПУ). В начале 60-х годов начались работы в области робототехники, результаты которых быстро нашли практическое применение. На середину 60-х годов приходится начало выпуска интегральных схем и их использования в составе производственной техники. На рубеже 60—70-х годов японская промышленность осваивает большие интегральные схемы и микропроцессоры. С середины 70-х годов микропроцессорные средства и системы широко применяются для управления технологическими процессами и в оргтехнике, причем в это же время начинается массовый выпуск микро-ЭВМ, обеспечивающих внедрение средств контроля и систем программного управления практически во все виды оборудования. В результате появились возможности быстрого, оперативного программирования производственных систем, были заложены принципиальные основы гибкой автоматизации (конец 70-х годов). Сборка полупроводниковых компонентов в 70-е годы производилась уже на полностью автоматизированных линиях, что способствовало снижению их стоимости, повышению качества и тем самым широкому распространению. Важно, что эффект, связанный с развитием и внедрением микроэлектроники, не был локализован лишь в машиностроении — с середины 70-х годов системы управления на базе микро-ЭВМ стали успешно применяться и в других отраслях (сталелитейной, химической, швейной и т. д.).

Распространение массовых средств вычислительной техники с развитым программным обеспечением стало в Японии основой интенсификации производства, повышения производительности труда в административных и научных учреждениях, сфере обслуживания.

Немалая роль принадлежит здесь персональным компьютерам, которые начали широко использоваться в Японии с 1980 г., и уже в 1985 г. их было продано свыше 2 млн. шт. С помощью персональных компьютеров были автоматизированы многие операции, связанные с управлением материально-техническим снабжением, кадрами, финансами, подготовкой документации, повышена производительность инженерного труда, ускорены процессы проектирования, а также проведения экспериментов. Расширяется использование персональных компьютеров в составе технологического оборудования. Так, с конца 70-х годов системами числового программного управления от ЭВМ (имеется в

виду микро- или персональная ЭВМ) оснащаются почти все станки с ЧПУ.

Высокопроизводительные универсальные ЭВМ, парк которых к концу 1986 г. составлял 272,3 тыс. шт., а также появившиеся в последние годы суперкомпьютеры существенно повышают научно-технический и производственный потенциал Японии, причем развитие вычислительных сетей и распространение новых форм обработки информации ведет к возрастанию спроса на эти ЭВМ. Быстродействие универсальных японских ЭВМ составляет несколько десятков миллионов операций в секунду, что соответствует лучшим мировым образцам. Их годовой выпуск, достигнутый к середине 80-х годов, довольно высок — порядка 16 тыс. шт. В последнее время быстро расширяется продажи так называемых управляющих ЭВМ, используемых в управлении производством и технологическими процессами (в 1985 г. — 12,3 тыс. шт., что в 2,7 раза больше, чем в 1983 г.) [95, с. 163]. Суперкомпьютеры изготавливаются в Японии несколькими фирмами. Высокий уровень развития элементной базы, а также хорошо освоенная техника проектирования этих ЭВМ в настоящее время служат надежной базой оснащения ими все большего числа научных учреждений. В результате становится возможным выполнять исследования, где требуется вести вычисления в масштабе реального времени, т. е. одновременно с протеканием исследуемых процессов. Это значительно повышает научный уровень работ в области физики элементарных частиц, аэродинамики, термоядерного синтеза и т. д. Промышленные фирмы также начали приобретать суперкомпьютеры для оснащения ими своих лабораторий.

В Японии ведутся работы по созданию принципиально новой ЭВМ — пятого поколения, — в которой должен быть реализован искусственный интеллект, опирающийся на сверхскоростные возможности этой машины производить логические выводы. Ее способность делать логические выводы должна обеспечивать неограниченное расширение «баз знаний», с которыми она будет работать, и превращение ее в конечном счете в генератор новой информации [92, с. 25—26]. Научно-технические проблемы создания этой ЭВМ исключительно сложны. Приступая к работам над ними, японские специалисты тщательно изучили мировой опыт в данной области и сформулировали детальную программу действий. В частности, был создан специальный НИИ, определено участие частных промышленных фирм, намечены каналы международного сотрудничества.

Если ЭВМ пятого поколения будет создана и доведена до высокого уровня совершенства, то это будет весьма крупный вклад в интенсификацию практически всех процессов жизни японского общества, поскольку они не только вооружат пользователей информацией и знаниями, но и возьмут на себя значительную часть интеллектуальной деятельности. С учетом того, что одними из главных требований к ЭВМ пятого поко-

ления являются дальнейшее улучшение отношения «производительность/стоимость», а также обслуживание чрезвычайно широкого круга пользователей, находящихся возле удаленных терминалов, в результате их создания будет возможен качественный скачок в экономическом развитии Японии.

Перспективы электронизации не ограничиваются мощным развитием компьютерной техники и технологии. Принципиально важным средством интенсификации экономики становится связь, поскольку ее современные средства позволяют совершенно по-иному решать проблемы организации и управления, создавать сети ЭВМ и информационные комплексы. Сращивание коммуникационных и информационно-вычислительных систем обеспечивает возникновение в Японии принципиально новой информационной инфраструктуры. Главная техническая особенность ее разветвления — переход на цифровые системы передачи информации, которые резко повышают пропускную способность и надежность систем связи, расширяя при этом спектр услуг. Успешно развиваются в Японии волоконно-оптические средства связи, особенно в офисах фирм и на промышленных предприятиях.

Электротехническая промышленность Японии, обеспечивающая страну указанными выше видами техники, почти полностью удовлетворяет потребности в них и в немалой степени способствует развитию электронизации в зарубежных странах. С 1983 г. электроника составляет свыше 20% стоимости японского экспорта. Важной статьей импорта остаются лишь некоторые виды микропроцессоров, а что касается запоминающих устройств, то здесь Япония опередила всех своих конкурентов: за счет исключительного совершенства технологии японские фирмы достигли такого высокого уровня интеграции, что с 1986 г. стало возможным поставлять заказчикам сверхбольшие интегральные схемы (СБИС) с емкостью памяти 1 млн. бит (1 Мбит), а в 1989 г. начал выпуск СБИС с памятью 4 Мбит.

Чрезвычайно большое внимание уделяется в Японии такому важному направлению НТП, как *комплексная автоматизация*. Реальной предпосылкой ее развития в Японии следует, по-видимому, считать сформировавшуюся здесь к настоящему времени систему комплексной механизации производства, которая, как известно, предполагает применение машин и механизмов для всех выполняемых работ, причем не только основных, но и вспомогательных. Именно с комплексной механизацией в 70-е годы в Японии связаны особо значимые достижения по интенсификации производства, сопровождавшиеся улучшением условий труда и качества продукции, а также освоением ее наукоемких видов. Логическим этапом развития комплексной механизации становится комплексная автоматизация — переход к машинам и механизмам с широким комплексом функций, выполняемых без вмешательства человека. Следующая ступень комплексной автоматизации, уже апробированная ведущими

машиностроительными фирмами,— это ее реализация в виде гибких интегрированных производств, объединяющих в себе гибкие производственные системы (ГПС) со средствами автоматизированного проектирования и автоматизированными системами управления технологическими процессами, включая их подготовку. Следует, впрочем, подчеркнуть, что понятие «автоматизированный» не только не исключает, но предполагает сохранение за человеком целого ряда ключевых производственных функций, хотя и в ограниченных масштабах.

Современный уровень японского машиностроения вполне обеспечивает автоматизированную производственную технику всеми необходимыми комплектующими компонентами — механическими, гидравлическими, пневматическими, электротехническими, электронными и др. Выпускаются различные виды управляющих и диагностических устройств, технические средства контроля качества, датчики различного назначения и др.

Одно из важнейших направлений НТП в Японии — *совершенствование энергетической базы производства*, в первую очередь ее расширение благодаря развитию ядерной энергетики, а также работы по созданию промышленных машин и оборудования с более высоким коэффициентом полезного действия. Оригинальные исследования ведутся в области аккумулирования энергии (электрохимическими, гидравлическими, механическими методами). Создается разнообразное оборудование для использования солнечной энергии, строятся приливные, геотермальные, гидроаккумулирующие станции. Построен ядерный реактор-размножитель на быстрых нейтронах, действует экспериментальная термоядерная установка с кольцевым удержанием плазмы типа «Токамак». Значительная часть оборудования имеет уникальный характер и используется главным образом в исследовательских и демонстрационных целях. Но усовершенствования действующих машин и аппаратов, направленные на уменьшение потерь энергии (электрической, тепловой, механической) в процессе эксплуатации, имеют массовый характер.

К проблеме энергосбережения японские специалисты подходят также со стороны принципиального усовершенствования рабочего процесса машин, причем в этих целях используются все возможные достижения науки и техники. Так, развитие двигателей внутреннего сгорания опирается на применение электронной регулирующей техники, а одновременно осуществляются исследования и инженерные разработки так называемых адиябатных двигателей, в которых будут использоваться керамические материалы, не требующие охлаждения благодаря своей жаропрочности. В результате ликвидации потерь тепла на охлаждение топливная экономичность двигателя может быть повышена на 30%.

Прогнозы дальнейшего развития японской энергетической техники предусматривают серьезные сдвиги главным образом в 90-е и последующие годы. Во второй половине 90-х годов

должно начаться крупномасштабное применение реакторов-размножителей. Далее ожидается реализация больших энергетических систем, основанных на превращении каменного угля в жидкое углеводородное топливо, а также значительное повышение роли гелиоэнергетики. Следующий этап нововведений — реализация ядерного энергетического цикла с использованием тория и широкое применение МГД-генераторов для получения электроэнергии. Естественно, что прогресс на указанных направлениях зависит от успехов материаловедения, от развития электронно-вычислительных систем (которые в режиме реального времени будут обслуживать эти энергетические комплексы), от приборной техники и т. д.

Вопросы разработки *новых материалов* всегда выступали и будут выступать в качестве одного из важнейших направлений научно-технического прогресса, поскольку как сами материалы, так и технология их производства и обработки в решающей степени определяют и возможность создания принципиально новых машин и оборудования, и степень их распространения на практике. Иначе говоря, множество проблем на пути интенсификации сходится именно на этом направлении, причем в настоящее время речь идет не только о широком спектре конструкционных материалов, но и о новых типах функциональных материалов со специальными свойствами, потребность в которых измеряется небольшими величинами, но не становится от этого менее острой (полупроводниковые материалы, аморфные сплавы, катализаторы и т. д.). При использовании новых материалов становится возможным с помощью соответствующих технологий значительно повысить рабочие параметры машин и оборудования, намного улучшить свойства конструкций, изготавливаемых в основном из традиционных материалов.

Практически во всех отраслях японской экономики проблемам материалов уделяется первостепенное внимание. Важную роль в концентрации усилий на ключевых проблемах играет министерство внешней торговли и промышленности, которое в 1981 г. организовало крупный цикл НИОКР, известный под названием «Программа исследований и разработок базовой промышленной технологии нового поколения». Главная цель этих работ — обеспечить промышленность 90-х годов целым рядом новых материалов и способами их обработки, а также новой элементной базой для электронных приборов и компьютеров, т. е. создать фундамент для форсирования достижений мехатроники за счет принципиального улучшения как ее механической, так и электронной составляющих.

Запланированные работы носят в целом поисковый характер, развиваясь на стыке фундаментальных и прикладных исследований. Их тематика группируется по трем направлениям: новые материалы, биотехнология и новые электронные приборы. Каждое направление включает несколько крупных тем. Так, раздел «Новые материалы» представлен следующими

шестью темами: тонкая керамика, разделительные мембраны, электропроводящие полимеры, высокоэффективные пластмассы, сплавы с регулируемой кристаллической структурой, композиционные материалы. Речь идет, таким образом, о том, чтобы внедрить в промышленные отрасли, и в первую очередь в машиностроение, принципиально новые виды материалов, обладающих по сравнению с применяемыми такими важными качествами, как высокое сопротивление коррозии, жаропрочность, износостойкость, особые электромагнитные свойства и т. д. Исключительную важность приобретают не только собственно материалы, но и своего рода их «компоненты» — покрытия, армирующие волокна, порошки, пленки и т. д. Для решения всех подобных задач требуется сосредоточение усилий специалистов многих профилей, что в значительной степени облегчается широкодиверсифицированным характером ведущих японских фирм.

Большое внимание, уделяемое в Японии исследованиям в области тонкой керамики (встречаются термины «высокоэффективная керамика», «особо чистая керамика»), связано с перспективностью этого типа материалов. Можно указать не менее десятка функций, выполняемых керамическими материалами: электрические, магнитные, оптические, химические, биологические, механические и др. Роль этих материалов в ускорении научно-технического прогресса видна даже из самого краткого перечня их применения. Так, они используются при изготовлении интегральных схем, конденсаторов, полупроводниковых и пьезоэлектрических элементов, магнитных сердечников и головок, в различных датчиках, деталях лазерной техники и оптоэлектроники, в качестве конструкционных материалов ядерных реакторов, тепловых двигателей и т. д.

С 1982 г. в Японии существует специальная ассоциация, объединяющая свыше 170 фирм, которые производят или потребляют изделия из тонкой керамики. Большая часть этих изделий (65%) изготавливается из оксидной керамики, следующей по распространенности является карбидная керамика (14%) (см. [76, с. 87])³. В то же время все шире начинают применяться и другие виды тонкой керамики. Например, для крупных узлов котельного оборудования электростанций, работающих в условиях повышенного коррозионного воздействия, предполагается использование нитрида кремния [140, 1986, № 8, с. 5].

Не менее важное значение придается в Японии разработке высокоэффективных пластмасс и композиционных материалов — синтетических смол, армированных металлическими или синтетическими волокнами. Говоря о композиционных материалах, следует иметь в виду, что они почти во всех случаях создаются не в качестве заготовок, а сразу в форме изделия (как и керамические). Поэтому здесь увязываются воедино вопросы и технологии изготовления материалов, и технологии конструирования. Наиболее интересные проблемы, над которыми работают японские специалисты, — это создание электропроводящих

полимеров, в том числе обладающих сверхпроводимостью, а также особо прочных пластмасс. Главным вопросом, возникающим при использовании композиционных материалов, является необходимость многократного снижения их стоимости, чтобы их можно было применять в изделиях общего назначения. Вместе с тем опыт производства углеродных волокон и углепластиков в Японии позволяет изготавливать многие детали для самолетостроения, где применение композитов является экономически оправданным.

При создании новых металлических сплавов главное внимание уделяется направлениям, ориентированным на широкое промышленное использование. Так, множество вопросов, относящихся к металлургии титановых сплавов, до последнего времени не интересовало японских ученых, поскольку главная сфера их применения — авиация и космонавтика — в Японии пока не достигла высокого уровня развития. Вместе с тем многие специальные вопросы металловедения в Японии изучаются весьма детально, в том числе планируются и эксперименты в условиях невесомости.

Одно из перспективных направлений, разрабатываемых в Японии, — так называемые аморфные сплавы (не имеющие кристаллической структуры). Исследования ориентированы на применение этих материалов в малогабаритных электродвигателях и в электроакустической аппаратуре, что позволяет значительно миниатюризировать изделия и повысить их экономичность.

Создание новых материалов — это только один путь к повышению эффективности техники. Он тесно соседствует с созданием производственных технологий, обеспечивающих новые принципы преобразования предмета труда, в которых реализуются, с одной стороны, более высокий уровень производительности, а с другой — возможность обеспечить качественно новые свойства продукции.

Примером таких направлений в Японии может служить лазерная технология. Ее возможности на сегодня весьма широки — резка материалов (начиная от металлических заготовок и кончая раскроем тканей), точная размерная обработка деталей, сварка, термообработка. Все они находят применение в японском технологическом оборудовании. К 1984 г. в Японии были завершены работы по созданию ГПС с лазерным инструментом, продолжавшиеся семь лет. Почти во всех случаях предусматривается производить лазерную резку, сварку и термообработку на тех же станках, на которых производится их механическая обработка. Наибольшего развития в Японии достигла техника создания и использования углекислотных лазеров.

Среди главных направлений научно-технического прогресса важное место принадлежит *биотехнологии*. На этом направлении, как известно, ожидается дальнейшее развитие безотходных производств и снижение вредных воздействий промышлен-

ности на окружающую среду, освоение новых энергетических, сырьевых и продовольственных ресурсов, повышение продуктивности сельского хозяйства, дальнейшее развитие медицины и здравоохранения.

Возможность решения этих задач средствами биотехнологии становится все более реальной по мере прогресса «наук о жизни» — сложного междисциплинарного комплекса, в который входят биология и медицина, биохимия и биофизика, психология и социология, сельскохозяйственные науки и др. Важен, естественно, и прогресс технических наук, а также совершенствование производственной базы. Все это в целом позволяет создавать сложные биореакторы, инструментальную технику для «операций» на клетках и даже их отдельных составляющих, аналитические и измерительные приборы и т. д. В основе многих перспективных процессов лежат чрезвычайно тонкие методы генной инженерии.

Основной акцент в области «наук о жизни» в Японии делается на разработке новых медицинских препаратов, одновременно расширяется и программа генетических исследований.

Значительно форсировать прогресс биотехнологии призвана упоминавшаяся ранее программа МВТП по созданию промышленной технологии нового поколения. В нее входят такие темы, как биореакторы, массовое выращивание клеток и генетическая рекомбинация ДНК (процессы видоизменения наследственных признаков).

Область биотехнологии весьма широка, поэтому далеко не по всем направлениям здесь можно одновременно добиться значительных успехов. Однако в поле зрения японских специалистов находятся практически все центральные проблемы, и осуществляется подготовка к возникновению в уже самой недалекой перспективе «биотехнологического бума», который наряду с процессами информатизации может коренным образом изменить облик экономики и общества, резко повысив эффективность использования всех ресурсов.

НТП и совершенствование производственного аппарата

Интенсификация японской экономики, представляя собой сложный и многосторонний процесс повышения эффективности использования ресурсов, находит свое непосредственное отражение в возрастании роли НТП в производстве товаров и услуг. Так, по оценкам японских специалистов, увеличение объема продукции обрабатывающей промышленности с 1954 по 1979 г. в 11,6 раза на 29% обусловлено научно-техническим прогрессом, причем объем выпуска продукции машиностроения за указанный период увеличился в 29,2 раза при вкладе НТП 40% [9, 1982, с. 3]. Таким образом, НТП выступает как главный

ускоритель процесса интенсификации экономики, обеспечивая прогрессивной техникой практически все ее сферы.

Насыщение производства машинами, замена живого труда, по образному выражению В. И. Ленина, «трудом машин», всемерное снижение потерь так называемого машинного времени, в течение которого происходит непосредственная обработка предмета труда,— таковы, в сущности, главные тенденции совершенствования производственного аппарата на основе НТП⁴.

Отсюда, в частности, становится понятным то внимание, которое уделяет японская промышленность производству станков с числовым программным управлением: их машинное время в течение только одной смены втрое выше, чем у обычного оборудования с ручным управлением (за счет резкого снижения внутрицикловых потерь). Если же организовать работу станочного оборудования с ЧПУ в три смены, а также в выходные дни, то выигрыш в машинном времени (по сравнению с односменной работой оборудования с ручным управлением) становится девятикратным [91, с. 39]. В результате «удлиняется ежедневное время использования основного капитала, между тем как период его оборота становится соответственно короче» [1, с. 361].

Этот способ повышения ресурсоотдачи начал осваиваться в Японии еще в период 70-х годов, в течение которого доля станков с ЧПУ в общем стоимостном объеме выпуска металлорежущих станков возросла в 5 раз, составив в 1980 г. 49,7%. Причем, если в 1971 г. станков с ЧПУ было выпущено на сумму 25,1 млрд. иен (1,3 тыс. шт.), то в 1980 г.— на сумму 339,4 млрд. иен (22,1 тыс. шт.), а в 1985 г.— на сумму 712 млрд. иен (более 40 тыс. шт.).

Стремление в еще большей степени сократить внутрицикловые потери и время на межоперационную транспортировку деталей привело к развитию нового перспективного направления — «слиянию» нескольких единиц оборудования, концентрации системы машин в одну высокоразвитую машину. Наиболее типичным в этом отношении стало создание обрабатывающих центров — многоинструментальных станков, каждый из которых способен выполнять в соответствии с программой все необходимые операции, автоматически меняя инструмент и производя необходимые переустановки обрабатываемого изделия. В 80-е годы обрабатывающие центры вышли на первое место по удельному весу в объеме выпуска в Японии станков с ЧПУ (достигнув в 1983 г. почти 40%).

Машиностроительное производство является основным потребителем оборудования с ЧПУ, однако следует отметить, что насыщение его такой техникой происходит медленно: в середине 80-х годов станки с ЧПУ составляли около 4% станочного парка [95, с. 127]. Это свидетельствует о том, что на пути их использования пока имеется ряд определенных проблем (впрочем, судя по высоким темпам выпуска станков с ЧПУ,

последовательно преодолеваемых). Одна из проблем, безусловно, связана с высокой стоимостью этих станков: в 1984 г. средняя цена станка с ЧПУ составляла 15,5 млн. иен, а обычного станка — 2,2 млн. иен. Другая достаточно серьезная проблема — необходимость пересмотра организационно-технических концепций и создания ряда новых служб и специальностей, которые бы обеспечивали бесперебойную работу оборудования с ЧПУ.

Важным рычагом интенсификации производства в Японии на рубеже 70—80-х годов явилось проведение в жизнь крупномасштабной роботизации производства. В первую очередь она осуществлялась там, где условия труда были особенно неблагоприятны: высокая температура, повышенная влажность, вибрации, газы выделения, возможность травматизма и т. д. Одновременно резко возросла актуальность роботизации сложных, но однообразных видов сборочных работ, например при изготовлении электротехнических изделий (начиная от транзисторов и интегральных схем и кончая телевизорами, информационно-вычислительной аппаратурой и т. д.), масштабы которых непрерывно расширялись. Острота проблем обуславливалась нехваткой рабочих с начальной технической подготовкой, поскольку стало сокращаться число поступающих на работу выпускников средних школ. И хотя в результате повышения образовательного уровня рабочей силы создавались предпосылки к дальнейшей «интеллектуализации» производства, что в конечном счете являлось весьма благоприятной тенденцией, необходимо было быстро развивать те технические направления, которые бы обеспечили безотлагательную автоматизацию указанных сфер трудовой деятельности.

Однако, какими бы простыми ни казались функции рабочих, которые требовалось автоматизировать (в основном простые повторяющиеся движения типа «взять — перенести — положить»), чтобы создать для этой цели надежные и дешевые технические средства, потребовались весьма серьезные исследования и конструкторские разработки. В Японии они в значительной степени опирались на опыт эксплуатации американских роботов «Юнимейт» и «Версатран», приобретенных рядом японских фирм еще в конце 60-х годов. В 1971—1980 гг. парк промышленных роботов в Японии возрос с 3,6 тыс. до 76,7 тыс. шт. Без учета вручную управляемых манипуляторов их число составило около 65 тыс. шт., но в то же время следует иметь в виду, что роль этих манипуляторов также исключительно велика для производства, поскольку с их помощью несколько рабочих заменялись одним, а работа намного упрощалась. Ежегодный выпуск ручных манипуляторов в 1974—1985 гг. составлял в среднем 1100 шт. Увеличение численности роботов в Японии в 70-е годы происходило главным образом за счет выпуска роботов с цикловым управлением, на них приходилось 80% общего парка. Именно эти роботы сыграли и

продолжают играть большую роль в автоматизации множества вспомогательных операций (штамповки, термической обработки, литья под давлением, загрузки и разгрузки станков, транспортировки деталей и т. д.).

Стоимость роботов вполне приемлема для многих потребителей, причем большое значение имеет уменьшение отношения цены робота к годовым затратам на рабочую силу. В среднем по роботам всех типов это соотношение сократилось с 4,6 в 1970 г. до 1,7 еще в 1978 г. Если же иметь в виду только роботы с развитым программным обеспечением, относящиеся к группе «обучаемых», то в 1970 г. оно составляло 12,1, в 1975 г. — 4,8, а в 1980 г. — 3,7. Следовательно, при двухсменном использовании такие роботы окупаются в течение двух лет, а отдельные их модели и за один год [94, 1984, с. 166].

Главные проблемы роботизации, как оказалось, лежат в основном в организационно-технической сфере. Опыт внедрения роботов в японских машиностроительных фирмах показал, что сами по себе приобретение и установка роботов еще не гарантируют роста производительности труда. Обязательным условием является перестройка технологического процесса — требуется по-новому организовать обрабатывающие и транспортные операции, изменить инструмент, приспособления, оснастку и т. д. Кроме того, практика роботизации довольно быстро показала, что внедрение на крупном производстве небольшого числа роботов не дает заметного эффекта. Роботизация должна иметь достаточно крупные масштабы, но это, в свою очередь, предъявляет еще более серьезные требования к подготовительным работам. Так, должен быть выполнен детальный экономический анализ, спланирована соответствующая перестройка трудовых процессов, выявлены потребности в обучении и тренировке персонала, организованы службы наладки и ремонта оборудования и техники безопасности. Наконец, возникает целый ряд работ по регулярному и тщательному обслуживанию роботов, их механических узлов и электронного оборудования, требуется создание систем защиты персонала на случай выхода из строя отдельных элементов. Таким образом, в конечном счете роботизация производства решает возлагаемые на нее задачи только при условии повышения общей культуры производства и на начальном этапе требует значительно более высоких затрат, чем те, которые определяются одной лишь стоимостью роботов.

Большинство указанных трудностей связано с внедрением роботов, имеющих развитые системы программирования и применяемых не на вспомогательных, а на основных производственных операциях (сборка, сварка, покраска). Судя по тому, что в 80-е годы выпуск этих роботов значительно ускорился, проблемы адаптации к процессу роботизации решаются в Японии успешно. Так, в 1987 г. было выпущено 13 тыс. «обучаемых» роботов (3,9 тыс. в 1981 г.) и 10,9 тыс. роботов с ЧПУ (1,1 тыс.

в 1981 г.). Согласно прогнозам, в 1990 г. парк роботов в Японии возрастет до 540 тыс. шт., из них более 170 тыс. шт. составят роботы с высокоразвитыми системами программирования (18,5 тыс. в 1982 г.). Таким образом, процессы роботизации производства в 80-е годы характеризуются весьма высокими темпами роста [165, 1984, № 41, с. 4; 1988, № 65, с. 22].

Одна из особенностей современного экономического процесса состоит в том, что в 80-е годы в системе «производитель — потребитель» стали складываться новые отношения. Во-первых, на рынке произошло значительное возрастание товарной массы и потребитель получил возможность широкого выбора. Во-вторых, резко увеличилась роль неценовых факторов воздействия на потребителя, в результате чего качество и потребительские свойства продукции стали играть не менее важную роль, чем цена. В этих условиях предпринимательский успех стал в решающей степени определяться маневренностью производства, его способностью быстро реагировать на результаты конструкторских разработок новых видов и моделей продукции, причем в самом широком спектре новой продукции сообразно с многочисленными запросами потребителей. Перед промышленными отраслями встала задача организации таких производств, которые бы позволяли выпускать продукцию малыми партиями и в то же время обеспечивать ее конкурентоспособность по себестоимости и качеству. Принципиальное значение имело и то обстоятельство, что возврат к традиционной универсальной технике со свойственным ей огромным расходом живого труда исключался. Тем самым был сформулирован «социальный заказ» на гибкую автоматизацию, т. е. технику, в которой бы автоматизм действия сочетался с достаточной универсальностью механической части и широкими возможностями системы управления к перенастройке на новые программы.

Отдельные элементы гибкой автоматизации освоены производством в Японии достаточно хорошо. Это в первую очередь самые различные виды станков с числовым программным управлением, в том числе обрабатывающие центры. Существенную часть средств гибкой автоматизации составляют промышленные роботы, причем наибольшее значение имеют роботы с высокоразвитым программированием (т. е. исключая цикловое управление). Широкое распространение получили автоматический транспорт и автоматические склады, являющиеся принципиально важными элементами гибких автоматизированных производств.

В развитии концепции гибких производств можно отметить два направления. Одно представляет собой курс на безлюдные предприятия, заводы-автоматы. Оно предусматривает интеграцию в составе гибкого производства автоматизированных средств проектирования, производства и управления и нацелено на достаточно отдаленные перспективы. Другое направление предусматривает замену самых распространенных на произ-

водстве автоматических машин «жесткой» схемы на универсальные, гибкие. При этом в значительной степени сохраняются и многие виды прежнего оборудования, в том числе с ручным управлением, а их замена осуществляется постепенно, по мере появления более эффективного оборудования. Последнее направление является в настоящее время основным.

Дело в том, что, хотя теоретически подсчитываемый экономический эффект крупных систем гибкой автоматизации весьма велик — сроки изготовления изделий сокращаются с нескольких месяцев до двух-трех недель, в 10 раз и более возрастает число отдельных разновидностей базового изделия и т. д., — внедрение таких систем сталкивается с рядом экономических, технических и организационных проблем.

Одна из главных трудностей — снижение надежности по мере роста размеров системы (числа входящих в нее единиц оборудования). Это обстоятельство учитывают японские машиностроители, разрабатывая небольшие и средние системы для обработки 10—50 различных деталей (тогда как в США ориентируются на системы, способные обрабатывать 100 разнотипных деталей и более). Вместе с тем японские системы гибкого автоматизированного производства рассчитаны на то, чтобы за счет их количественного наращивания и объединения друг с другом можно было формировать более крупные системы, расширяя тем самым масштабы гибкой автоматизации и делая ее более комплексной [137, 1986, № 3, с. 104].

Кроме того, на нынешнем этапе насыщение производства средствами гибкой автоматизации, обеспечивая рост производительности используемого живого труда и почти на порядок увеличивая машинное время оборудования, значительно повышает стоимость основных фондов, что, естественно, ведет к снижению экономического эффекта.

Серьезным конкурентом крупных систем гибкой автоматизации на многих предприятиях Японии долгое время являлись традиционные, «жесткие» системы. Хотя их модернизация и переналадка дают ограниченный эффект, а полная замена в связи с переходом на новую модель продукции влечет за собой большие затраты, тем не менее эксплуатация таких систем была достаточно эффективна, поскольку заведомо ориентировалась на массового потребителя как в самой Японии, так и за рубежом. Другими словами, сознательно ограничивая количество типоразмеров продукции, японские фирмы в течение 70-х годов производили ее в режиме повышенного уровня серийности, практически в режиме массового выпуска, что значительно снижало производственные издержки⁵ и тем самым способствовало успеху сбыта, особенно на чрезвычайно емких зарубежных рынках.

В описанных условиях технико-экономические параметры традиционных, «жестких» автоматических систем были оптимальными. Японские специалисты рассматривают этот вид обо-

рудования как достаточно прогрессивный, исходя из того что в большинстве случаев его можно использовать не менее двух лет, прежде чем потребуется перейти на другую модель изделий, и если в течение этого периода обеспечить многосменный режим его работы, то, по их мнению, может быть достигнут достаточно большой экономический эффект [176, 1981, № 3, с. 122].

Как видно из сказанного, деятельность японских фирм по ускорению научно-технического прогресса, их производственная политика определяются прежде всего экономической целесообразностью. С этим обстоятельством связаны многие явления в сфере интенсификации производства. В значительной степени сказанное относится и к такому ее направлению, как управление качеством.

Принятый в японских фирмах подход к обеспечению качества основывается на тщательном измерительном контроле, реализуемом на всех этапах производственного процесса, в результате чего отклонения его важнейших параметров, ведущие к появлению дефектов, исключаются с самого начала. Интенсификация осуществляется здесь путем превращения технологического оборудования и контрольно-измерительной техники в единый производственный комплекс, в котором значительная часть измерений направляется на контроль не самого продукта, а рабочих функций машин и оборудования, в частности на диагностику их состояния. В первую очередь диагностике подвергаются наиболее важные в технологическом отношении виды оборудования, возможности для этого закладываются еще на стадии его проектирования. При диагностике все шире используются автоматические методы, базирующиеся на последних достижениях электроники и вычислительной техники. Все это, естественно, предполагает немалые дополнительные затраты. Однако формула «плати сейчас, чтобы не расплатываться позже», неизменно является для японских специалистов одним из важнейших руководящих принципов. Его практической реализации значительно способствует уже упоминавшаяся выше ориентация на крупносерийный и массовый выпуск продукции, вследствие чего издержки эксплуатации технически сложных производственных систем могут быть существенно снижены.

Прогрессу средств гибкой автоматизации в Японии, который, как отмечалось выше, особенно заметен в создании и применении технологического оборудования с программным управлением и промышленных роботов, чрезвычайно способствовало возникновение и развитие в среде японских ученых и инженеров новой, комплексной концепции, символом которой стало понятие «мехатроника». Этот термин («мэкатороникусу»), введенный японскими специалистами в начале 80-х годов, отражает принципиальные, качественные новшества, связанные с нынешним этапом НТП. Так, если любая техническая система в прошлом строилась на сочетании механических и электротехниче-

ских компонентов как относительно самостоятельных функциональных единиц, то по мере подключения к ним электронных компонентов между всеми взаимодействующими частями стали возникать более глубокие и органические связи.

В первую очередь электроника подняла на качественно новый уровень реализацию «командных», информационных функций. Их переориентация с электромеханической на микроэлектронную элементную базу не просто улучшила характеристики систем управления, а сделала возможным использовать в их рабочем процессе весь огромный потенциал кибернетики. В результате трехзвенная структура машины (двигатель — передаточное устройство — рабочая машина) стала преобразовываться в четырехзвенную, имеющую в своем составе еще и логическое звено, замещающее человека в системе «человек — машина».

Решающий шаг в данном направлении был сделан с появлением в начале 70-х годов микропроцессоров, а затем и выполненных на их основе ЭВМ (так называемых микро-ЭВМ). Эти электронные приборы быстро проявили себя как эффективное средство управления технологическими процессами, станками, роботами, контрольно-измерительной и диагностической техникой, оборудованием испытательных стендов, в системах подготовки и организации производства и т. д. Особенно большую роль сыграл массовый характер их распространения, причем не только в обрабатывающих отраслях, но и в энергохозяйстве, в системе связи, на транспорте и т. д.

Широкое производство микропроцессоров в Японии началось в середине 70-х годов. В 1975 г. их выпуск составил 57,4 тыс. шт., пять лет спустя возрос до 50,7 млн., еще через год он почти удвоился (98,8 млн. шт.), а в 1984 г. достиг уровня 360 млн. шт. [58, 1985, с. 249—255].

Цифры, характеризующие выпуск микропроцессоров, хотя и косвенно, отражают масштабы выпуска и использования многочисленных видов принципиально новой вычислительной техники как в экономике, так и в социальной сфере. Кроме того, они наглядно свидетельствуют о действительно гигантском «прорыве» на одном из главных направлений, ведущих к крупномасштабной «интеллектуализации» производства и его автоматизации. В этих условиях «узким» местом становятся выбор оптимальных схем автоматизации и развитие сопутствующего программного обеспечения — другими словами, центр тяжести смещается в сферу проблем информатики и ее сращения с конкретными отраслями экономики.

Особое значение дальнейшему развитию этого направления придает Японский совет по промышленной структуре. Так, в мае 1986 г. он подготовил доклад, в котором была подчеркнута необходимость курса на создание «новой промышленной системы», опирающейся на слияние инноваций в технологии с инновациями в сфере информатики. В этом промышленные круги страны усматривают конкретное средство положить конец

«эре экономической зависимости от США и в конечном счете создать в японском обществе новый тип жизненного процесса». Рост наукоемкости перестает рассматриваться в качестве объективного показателя совершенствования производства, если он не обеспечивает принципиального, качественного обновления и технологии, и организации, и самой продукции [181, 1986, № 7, с. 14].

Таким образом, развитие мехатроники как научного и инженерного направления оказывается в самом центре перестройки «жизненного процесса» японского общества, четко обозначая направление его все большей кибернетизации, что, естественно, вносит новое содержание и в интенсификацию экономики. Важнейшей его составляющей становится то, что информация, как предмет умственного труда, объект логических операций, быстро перемещается в сферу «труда машин». Это высвобождает значительное количество живого труда от участия в переработке информации во всех сферах экономики, а кроме того, существенно меняет его характер, позволяя более эффективно использовать как физический, так и умственный труд и тем самым резко интенсифицировать многие экономические и социальные процессы.

В таких условиях информация объективно становится одним из наиболее важных ресурсов общества, а масштабы и эффективность эксплуатации информационных ресурсов во все большей степени начинают определять экономическую мощь страны [68, с. 7]. Индустрия электронно-вычислительной техники (т. е. производство всех ее видов, включая выпуск периферийного оборудования, а также программирование и сервис), которая создает технологическую базу формирования и эксплуатации информационных ресурсов, может рассматриваться как особая отрасль экономики, где производятся средства производства для информационной сферы.

Выражение «эксплуатация информационных ресурсов» означает использование в практической деятельности наличных фондов знаний, зафиксированных на тех или иных материальных носителях. При этом особую роль играют такие способы фиксации, при которых поиск, хранение и обработка информации производятся автоматически. Следует подчеркнуть, что автоматизация, обеспечивающая исключительно высокую скорость выполнения огромного количества формализуемых операций, как раз и позволяет рассматривать массивы информации именно в качестве ресурсов, реализация которых приобретает общественные масштабы и общественное значение. Другими словами, без перевода накопленной информации на «машинные носители», в результате чего обращение к ней через посредство ЭВМ и средств связи становится экономически и технически доступным для всех заинтересованных пользователей, она, по существу, и не могла бы рассматриваться в качестве национальных информационных ресурсов.

Для нынешнего этапа экономического развития Японии характерен именно процесс превращения информации в «общественный ресурс». Важнейшими структурными элементами указанного процесса являются ускорение внедрения в ведущие отрасли общественного производства прикладных программ, управляющих оборудованием, массовое тиражирование накапливаемых профессиональных знаний в форме, специально предназначенной для автоматизированного поиска, т. е. в виде программ и банков данных. Все шире вовлекаются в работы по созданию и использованию программ и другой формализованной информации участники самых различных уровней и этапов цикла общественного воспроизводства [138, 1986, № 3, с. 90]. В экономической литературе этот процесс характеризуется как важнейшая составляющая софтизации общества.

При оценке исторической и общественной значимости становления нового, «бесбумажного» этапа информатизации естественно провести параллель с такими эпохальными событиями в истории общественного развития, как изобретение письменности или переход к книгопечатанию. Вместе с тем значимость сдвигов, происходящих в информатике на нынешнем этапе, сильнее подчеркивают не исторические параллели, а изменения в системе «человек — информация». Суть же изменений состоит в том, что в отличие от всех прежних этапов эксплуатации информационных ресурсов обработка информации начинает осуществляться за пределами человеческого мозга, причем одновременно становится излишним, чтобы каждый шаг по преобразованию информации контролировался и направлялся человеком [66, с. 9].

Это качественно изменяет содержание и физического и умственного труда, что имеет не меньшее значение, чем происходящий одновременно рост его производительности, и принципиально перестраивает квалификационную структуру занятости в масштабах всего общества. Так, информационные ресурсы, сосредоточенные в материальной базе промышленности в составе систем машин и средств управления ими, ведут к сокращению доли занятых практически во всех ее отраслях, а по мере совершенствования техники — и к снижению абсолютных масштабов занятости, перемещению рабочей силы в другие сферы. Важно отметить, что создание информационных ресурсов происходит в ходе трудовой деятельности. Поэтому в этот процесс объективно вовлекается и все большая часть трудовых ресурсов. Например, в США доля работников, занятых обработкой информации (административно-управленческий персонал, служащие учреждений, инженерно-технический состав, работники науки, прочие специалисты с высшим образованием), к концу 70-х годов составила около 45% и имеет тенденцию к дальнейшему росту. По некоторым прогнозам, к 2000 г. она может достигнуть 60, а возможно, и 75%. В Японии подобный процесс также развивается, хотя, впрочем, с заметным отставанием во

времени от США. Так, уровень вовлечения рабочей силы в информационную сферу, существовавший в США в начале 20-х годов (около 20% всех занятых), в Японии был реализован только в конце 50-х годов. К уровню же 40%, который имел место в США еще во второй половине 50-х годов, Япония приблизилась лишь на рубеже 70—80-х годов [132, с. 10].

Но процесс информатизации в Японии происходит быстрее, чем в США, в первую очередь благодаря тому, что протекает он в период стремительного развития информационно-вычислительной техники. Да и интенсивность практической деятельности в информационной сфере в 80-е годы намного выше, чем 10—20 лет назад, так как применяемая здесь техника стала во много раз производительнее. Поэтому по реальному вкладу информационной деятельности в общественные процессы уровни Японии и США ближе, чем это видно из приведенных выше цифр.

Анализ основных направлений научно-технического прогресса в Японии и путей, на которые выходит здесь интенсификация воспроизводственного процесса, позволяет сделать вывод о том, что на рубеже 70—80-х годов началось энергичное формирование новой технологической структуры японской экономики. Главное в этом явлении — не столько само расширение масштабов применения кибернетической техники и информационных технологий, сколько то, что на их основе формируется качественно новый уровень развития производительных сил и характер взаимодействия между всеми их элементами, а в более широком плане — и весь комплекс перестроечных процессов в японской экономике, ведущих к реализации новой модели экономического роста.

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА И В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ В ФИРМАХ ЯПОНИИ

Основные тенденции в развитии рынка труда во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов

Период высоких темпов роста (вторая половина 50-х — начало 70-х годов) был отмечен глубокими экономическими и социальными изменениями в Японии. Крупные сдвиги произошли, в частности, в структуре занятости населения. Вследствие постоянного оттока населения из деревни в город абсолютно и относительно сократилось число занятых в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (первичном секторе) за счет роста числа работников в промышленности и строительстве (вторичном секторе), а также в сфере услуг, коммунальном хозяйстве, банковском и страховом деле, на транспорте и в связи (третичном секторе). В середине 70-х годов первичный сектор обеспечивал работой около 14% рабочей силы вместо 43% в середине 50-х годов, 50% ее сосредоточивалось в третичном секторе (соответственно вместо 34%) и более трети — во вторичном (вместо 23% (табл. 7)).

Многие процессы, наблюдавшиеся в 60-х — начале 70-х годах в области занятости, были связаны с развитием промышленности. Ее бурный рост, интенсивная структурная перестройка сопровождалась расширением потребностей в рабочей силе. Переходившие из деревни в город работники поглощались прежде всего промышленностью, причем с течением времени — все более крупными компаниями. В результате произошло определенное перераспределение наемной рабочей силы между предприятиями различных размеров: сократилась доля занятых на мелких промышленных предприятиях за счет ее увеличения на крупных и особенно средних (табл. 8).

Интенсивное поглощение рабочей силы происходило на фоне постепенного падения степени участия трудоспособного населения в общественном производстве, что было связано, в частности, с его старением, а также с более длительным отвлечением от общественного труда молодежи, обусловленным ее воз-

Таблица 7

**Численность и структура занятых по секторам экономики Японии
в 1955—1983 гг.***

Год	Число занятых, млн.				Структура занятых, %			
	Всего	Первичный сектор	Вторичный сектор	Третичный сектор	Всего	Первичный сектор	Вторичный сектор	Третичный сектор
1955	39,97	17,03	9,37	13,57	100	42,6	23,4	34,0
1960	43,54	15,00	11,87	16,67	100	34,4	27,3	38,3
1965	46,00	12,48	14,65	18,87	100	27,2	31,8	41,0
1970	47,25	7,06	17,71	22,48	100	14,9	37,5	47,6
1975	49,69	6,74	18,07	24,88	100	13,6	36,4	50,0
1980	53,22	5,88	19,15	28,19	100	11,0	36,0	53,0
1985	58,05	5,07	19,92	33,06	100	8,8	34,3	56,9
1986	58,53	4,95	19,96	33,72	100	8,5	33,9	57,6

* Составлено по [32, 1976; 1980; 1983; 26, 1987, с. 72].

раставшим стремлением получить образование (табл. 9).

Уровень безработицы в 60-х — начале 70-х годов был крайне низким по сравнению с другими странами, и в ее структуре преобладали безработные с довольно небольшими сроками потери работы (вызванными добровольным переходом с места на место в поисках более благоприятных условий труда), а также лица, лишившиеся прежнего источника дохода от занятия сельским хозяйством. Вследствие большой потребности промышленности в рабочей силе безработные быстро поглощались ею, и их контингент постоянно обновлялся, не приводя к возникновению серьезных проблем в сфере занятости населения.

В обстановке высокого спроса на рабочую силу среди японских промышленников росла обеспокоенность за стабильность кадров на предприятиях, особенно из-за проблемы нехватки высококвалифицированной молодежи, обострившейся с середины 60-х годов.

Японские корпорации оказались перед необходимостью отвоевать у своих конкурентов и закрепить за собой определенную часть рабочей силы. Эта необходимость усугублялась целым рядом причин. Развитие техники и технологии в Японии того периода происходило на базе их импорта из западных стран. Техничко-технологическая сторона производства в каждой фирме отличалась значительной спецификой и, как правило, не была обеспечена рабочей силой соответствующей квалификации. Это вынуждало создавать внутрифирменную систему подготовки кадров. Особенности квалификации работников привязывали их к работодателю, а его, в свою очередь, побуждали обеспечивать последним те условия труда и его оплаты, которые способствовали их закреплению на данном предприятии. С экономической точки зрения было вполне оправданно для предпринимателя оплачивать свою рабочую силу в более высоком размере, чем конкурирующая фирма, если при этом обес-

Т а б л и ц а 8

Распределение наемных работников по предприятиям различного размера *,
%

Год	Доля занятых									Всего	
	На мелких предприятиях с числом работающих			На средних предприятиях с числом работающих				На крупных предприятиях с числом работающих			
	1—5	5—30	Итого	30—50	50—100	100—500	Итого	500—1000	1000 и выше		Итого
1957	27,5	33,3	60,8	7,1	7,6	12,8	27,5	4,1	7,6	11,7	100,0
1960	23,3	31,0	54,3	7,9	9,0	15,5	32,4	4,7	8,6	13,3	100,0
1963	21,6	30,7	52,3	8,8	9,9	16,5	35,2	4,4	8,1	12,5	100,0
1966	20,1	32,4	52,5	8,9	10,5	16,7	36,1	4,1	7,3	11,4	100,0
1969	19,5	32,1	51,6	9,1	10,5	16,7	36,3	4,5	7,6	12,1	100,0
1972	19,6	32,5	52,1	9,0	10,6	16,7	36,3	4,6	7,0	11,6	100,0
1975	20,1	34,5	54,6	9,0	10,3	15,6	34,9	4,0	6,5	10,5	100,0
1978	20,6	36,3	56,9	9,2	10,3	14,9	34,4	3,5	5,2	9,7	100,0
1981	20,4	37,0	57,4	9,3	10,4	14,8	34,5	3,3	4,8	8,1	100,0
1986	19,3	37,5	56,8	9,5	10,4	23,3**	43,2**	...	...	...	100,0

* Составлено по [26, 1975, с. 66; 1987, с. 122; 32, 1983, с. 8—9]. Исключая государственные предприятия и учреждения.

** Включая предприятия с числом занятых более 500.

Таблица 9

**Степень участия трудоспособного населения в общественном производстве
и уровень безработицы в Японии ***

Год	Трудоспособное население, млн. А	Занятая рабочая сила, млн. Б	Участие трудоспособного населения в общественном производстве, % Б/А	Доля полностью безработных в экономически активном населении, %
1966	74,3	48,9	65,8	1,3
1967	75,6	49,8	65,9	1,3
1968	76,8	50,6	65,9	1,2
1969	77,8	51,0	65,5	1,1
1970	78,8	51,5	65,3	1,1
1971	79,8	51,9	65,0	1,2
1972	80,7	52,0	64,4	1,4
1973	82,4	53,3	64,6	1,3
1974	83,4	53,1	63,6	1,4
1975	84,5	53,2	63,0	1,9
1976	85,4	53,8	63,0	2,0
1977	86,5	54,5	63,2	2,0
1978	87,3	55,5	63,4	2,2
1979	88,2	56,0	63,4	2,1
1980	89,3	56,5	63,3	2,0
1981	92,2	57,1	63,3	2,2
1982	91,2	57,7	63,3	2,4
1983	92,5	58,9	63,8	2,4
1984	93,5	59,3	63,4	2,7
1985	94,6	59,6	63,0	2,6
1986	95,4	60,2	63,1	2,8

* Составлено по [32, 1970; 1975; 1983; 166, 1986, т. 31, № 7, с. 33—34; 26, 1987, с. 70—71].

печивалась соответствующая отдача на вложенный «человеческий капитал» в виде повышающегося уровня предельной производительности труда. Чем больше возрастали затраты фирмы на отбор, наем и обучение работников, тем сильнее становилось ее стремление закрепить их за собой, заручиться их лояльностью.

Таким образом, в период высоких темпов экономического развития в Японии сформировался своеобразный закрытый рынок труда, состоящий из большого числа внутренних рынков отдельных компаний. В литературе за ним закрепилось название «интернализированный» рынок (от «internus» (лат.) — «внутренний»), а практика управления рабочей силой известна как система пожизненного найма¹.

На протяжении всего периода высоких темпов экономического роста рынок труда в Японии освещался преимущественно с акцентом на особенности, свойственные пожизненному найму, такие как материальное стимулирование, зависящее от длительности непрерывного трудового стажа и возраста работников, их служебное передвижение по старшинству, фирменные (т. е. привязанные к одной корпорации) профсоюзы. Специфич-

ность отношений между трудом и капиталом, характеризовавшаяся исключительной лояльностью друг к другу этих противостоящих субъектов в капиталистической производственной системе, выделялась как особая, присущая только Японии причина ее экономического взлета. Из поля зрения исследователей почти ускользало то обстоятельство, что закрытый рынок труда существовал наряду и во многом благодаря другому — внешнему по отношению к нему и вполне традиционному с позиций классической теории — рынку², который в отличие от первого обслуживал более мелкие предприятия.

Четко провести границу между «внешним» и «внутренним», открытым и закрытым рынками труда довольно сложно по нескольким причинам. Прежде всего это связано с тем, что ни законодательного, ни договорного оформления практика пожизненного найма не имеет и, следовательно, статистическому учету не подлежит.

В начале 70-х годов в результате исследований генезиса системы пожизненного найма появились некоторые данные о степени ее распространенности на отдельных предприятиях, в отдельных фирмах в довоенное время. Согласно М. Цуда, в 30-е годы доля постоянных работников в компании «Явата сэйтэцу» составляла 35,5%, а по данным американского специалиста по вопросам труда в Японии Р. Эванса, на заводе Ниихама компании «Сумитомо кагаку» — 36,6% [180а, 1974, № 4, с. 14; 176а, 1970, № 1, с. 110—125].

Предпринимались довольно многочисленные попытки количественно оценить закрытый рынок в масштабах всей страны, сформировавшийся в послевоенный период, когда пожизненный найм превратился уже в более или менее характерное для Японии социально-экономическое явление. При этом оценки существенно различаются в зависимости от применяющейся методики подсчета. Некоторые экономисты считают степень распространенности пожизненного найма довольно высокой. В частности, по мнению С. Цуру, в 1960 г. постоянные работники составляли 3 млн. человек, или 42,8% из 7 млн. занятых в обрабатывающей промышленности страны [133а, с. 136]. Преобладающее же большинство ученых, напротив, оценивают степень распространенности системы как сравнительно низкую, основывая свое мнение на разграничении рынка труда по принципу охвата предприятий большего или меньшего размера. Согласно их точке зрения, на долю работников, охваченных пожизненным наймом в японской промышленности, приходится не более трети всех занятых [165а, 1974, № 4, с. 14]. (В 1975 г. на предприятиях Японии с числом занятых не менее 100 человек работало 26% персонала промышленных фирм.) Если принять во внимание одну из главных черт пожизненного найма — привязанность к одной фирме профсоюзов, стоящих за сохранность принципов этой практики, — не случайным выглядит то обстоятельство, что доля охвата наемных работников пожизненным най-

мом примерно соответствует уровню их членства в профсоюзах (около 30%).

В 80-е годы появился ряд работ, в которых вопрос о границах закрытого рынка стал рассматриваться с учетом того обстоятельства, что на степень вовлеченности работников в систему пожизненного найма в пределах даже одной фирмы оказывают влияние самые разнообразные факторы (их квалификация, пол, наличие или отсутствие опыта работы в других компаниях и т. д.). В результате выяснилось, что разграничивать рынки труда, исходя исключительно из размеров предприятий, неправомерно. Специалист по вопросам труда, сотрудник Управления экономического планирования М. Ёкомидзо утверждает, в частности, что доля работников, охваченных пожизненным наймом, в начале 80-х годов даже на крупных предприятиях (с числом занятых 1000 человек и более) не превышала половины всего персонала, на средних предприятиях (от 100 до 1000 занятых) едва достигала $\frac{1}{3}$, а на мелких (от 10 до 100 занятых) составляла немногим более 10% [179а, 1984, № 147, с. 78]. К числу постоянных работников в крупных частных фирмах, а также в государственных учреждениях и на государственных предприятиях автор склонен относить лишь 15—17% персонала [179а, 1984, № 147, с. 75]. Точно такую же оценку дает профессор по экономике труда из Иокагамского университета К. Кацутоси [132а, с. 42].

Японские и зарубежные исследователи стали обращать внимание на то влияние, которое оказывает на пожизненный наем состояние экономической конъюнктуры и особенно развитие долговременных экономических тенденций, заставляя систему то расширять, то сужать свои границы. Так, японский исследователь И. Катаяма, основывая свое мнение на данных о длительности непрерывного трудового стажа работников на одном предприятии, пришел к выводу о том, что доля закрытого рынка увеличилась с 29,7% в 1955 г. до 54% в 1978 г. [166, 1979, № 9, с. 14—22]. Близки к его оценке данные и Р. Эванса [188, 1984, vol. 107, № 4, с. 32—35].

Трудно сказать, какие из всех этих расчетов наиболее точно отражают действительное положение вещей. Сомнения в точности, на наш взгляд, вызывают оценки и двух последних авторов, поскольку работники с очень длительным стажем в Японии не всегда (и тем более в период высоких темпов экономического роста) подпадают под систему пожизненного найма и, следовательно, бывают охвачены «интернализированным» рынком труда.

В контексте данной главы, ставящей целью выяснить изменения на рынке труда, происшедшие с середины 70-х годов в связи со сдвигами в экономике, важно отметить тот вывод, который следует из результатов исследований, проведенных И. Катаяма и Р. Эвансом. Он состоит в том, что за период высоких темпов роста экономики Японии на весь рынок труда

распространилась одна из важнейших черт пожизненного найма, заключающаяся в стабильности занятости. При этом под стабильностью занятости понимаются значительная длительность пребывания работников в одной фирме, отсутствие текучести кадров. Повысились гарантии найма для работников, а для предпринимателей снизилась опасность потерять в любой момент высококвалифицированную рабочую силу. Вместе с тем эти положительные особенности стабильности занятости сочетались и с отрицательными явлениями: ряд компаний стал отмечать появление у кадров чувства успокоенности, их нежелание прилагать лишние усилия в труде, что связывалось в сознании промышленников со стабильностью положения персонала в фирме. В свою очередь, работники все чаще стали называть пожизненный наем «пленом», ограничивающим их возможность свободно распоряжаться собственной рабочей силой [191, 1980, № 2, с. 50—58].

Вывод о повышении уровня стабильности занятости представляется нам справедливым, независимо от того, объясняется ли это, как считают авторы, склонные преувеличивать значение пожизненного найма, исключительно влиянием закрытого рынка труда, или, что представляется более логичным, это произошло (как и само расширение закрытого рынка) в результате экстенсивно развивавшегося производства в условиях высоких темпов роста.

Процесс стабилизации рынка наемного труда в 60-х — начале 70-х годов иллюстрируют и данные японской статистики. При этом следует иметь в виду, что категория «постоянный работник» в статистике отличается по своему содержанию от понятия «постоянный работник» в системе пожизненного найма. Если пожизненный наем дает постоянному работнику гарантию занятости на весь срок его трудовой деятельности, то по нормам статистики к постоянным работникам причисляются все лица, даже если они заняты в производстве всего два месяца. Это различие не мешает, однако, увидеть стабилизацию японского рынка труда в рассматриваемый период. Доля постоянных (по нормам статистики) работников за это время увеличилась, а временных и особенно поденных, напротив, сократилась (табл. 10). Поскольку сама доля работников, занятых в экономике не менее двух месяцев, всегда была очень велика (около 90%), то ее увеличение на 2,8 процентных пункта за 1960—1975 гг., хотя и выглядит небольшим, тем не менее не должно оцениваться как незначительное явление. Очевидно, и роль пожизненного найма в этом процессе немаловажна, на что указывают и японские источники: в период высоких темпов экономического роста многие мелкие и средние предприятия пытались создать у себя систему, похожую на пожизненный наем [132а, с. 39]. Вместе с тем, на наш взгляд, эта роль вторична, а в первую очередь стабилизация рынка труда отражала те объективные процессы, которые происходили в экономике стра-

Структура наемных работников в Японии *

Год	Всего		Доля отдельных категорий, %		
	млн.	%	Постоянные	Временные	Поденные
1955	16,9	100,0	90,9	9,1**	...
1960	22,7	100,0	89,0	5,7	5,3
1965	27,8	100,0	90,0	5,5	4,5
1970	33,1	100,0	91,4	5,0	3,6
1975	36,1	100,0	91,8	4,8	3,4
1980	39,7	100,0	90,3	6,4	3,3
1985	43,1	100,0	89,8	7,4	2,8
1986	43,8	100,0	89,7	7,5	2,8

* [26, 1987, с. 72].

** Включая поденных.

ны. Высокие темпы роста укрепили гарантию найма как на «интернализированном», так и на открытом рынках труда в результате расширяющегося спроса на рабочую силу, дефицита ее отдельных категорий, вызванного быстрым развитием в стране научно-технического прогресса.

«Нефтяной шок» 1973—1974 гг. и кризис 1974—1975 гг., положившие конец периоду высоких темпов роста, стали началом нового этапа развития японской экономики, сопровождающегося большими изменениями в ее отраслевой структуре, в технологии, внутреннем и внешних товарных рынках. Структурные изменения, во многом противоположные по направленности тем, которые имели место на предыдущем этапе, происходят и на рынке рабочей силы.

Дальнейший рост занятости в отраслях нематериальной сферы экономики и ее сокращение в первичном секторе сопровождаются в отличие от предыдущего этапа снижением роли вторичного сектора в поглощении рабочей силы. Прежде всего прекратился рост доли промышленности, в которой многие отрасли после «нефтяного шока» и экономического кризиса испытывали депрессию и перешли на экономию всех видов ресурсов, включая трудовые. С начала 80-х годов стала уменьшаться и доля лиц, занятых в строительстве. С этого времени во вторичном секторе уровень занятости падает и абсолютно. Структура занятости по основным секторам экономики со второй половины 70-х годов меняется уже исключительно в пользу третичного сектора, что, в свою очередь, способствует переменам в соотношении открытого и закрытого рынков труда, поскольку центр тяжести в структуре занятости смещается в сторону более мелких предприятий, в большей степени распространенных в третичном секторе и опирающихся при найме на открытый рынок рабочей силы. Соответственно такой процесс выступает как фактор, дестабилизирующий занятость, в до-

Таблица 11

Половая структура занятости в Японии *,
%

Год	Занятые в общественном производстве			Занятые по найму		
	Всего	Мужчины	Женщины	Всего	Мужчины	Женщины
1955	100,0	58,4	41,6	100,0	70,2	29,8
1960	100,0	59,2	40,8	100,0	68,8	31,2
1965	100,0	60,2	39,8	100,0	68,0	32,0
1970	100,0	60,7	39,3	100,0	66,8	33,2
1975	100,0	62,6	37,4	100,0	67,9	32,1
1980	100,0	61,2	38,8	100,0	77,3	22,7
1985	100,0	60,3	39,7	100,0	64,1	35,9
1986	100,0	60,2	39,8	100,0	63,8	36,2

* [26, 1987, с. 70—71].

бавление к тому снижению в спросе на рабочую силу, которое вызвано падением темпов экономического роста и переориентацией политики крупных компаний по управлению рабочей силой на повышение эффективности ее использования (подробнее об этом говорится в данной главе ниже).

✓ Отличительной чертой послекризисного периода становится возрастание (в отличие от падения на предыдущем этапе) доли женщин, занятых в общественном производстве, вследствие замедления роста или снижения уровня семейных доходов и ряда других причин (табл. 11).

Происходившее со второй половины 70-х годов повышение экономической активности женщин не сопровождалось, однако, увеличением степени их участия в наемном труде. Испытывая сильную конкуренцию на рынке труда со стороны мужчин, женщины все чаще стали обращаться к сфере самостоятельного, а не наемного труда. В качестве наемных работников они гораздо чаще, чем мужчины, использовались на условиях неполного рабочего времени или по временным контрактам. Можно с уверенностью сказать, что то развитие, которое в послекризисное время получили эти две последние формы занятости, во многом объяснялось повышением экономической активности женщин, происходившим на фоне относительного сужения в Японии рынка наемного труда. Однако во второй половине 80-х годов по мере улучшения экономической конъюнктуры роль женщин стала быстро повышаться и в сфере наемного труда.

Со второй половины 70-х годов новые тенденции возникли и в эволюции профессионально-квалификационной структуры рынка труда. Во-первых, поскольку промышленность стала развиваться более медленно, уменьшалась потребность в персонале прежде всего тех профессий, которые связаны с непосредственным процессом производства, включая рабочие специальнос-

Таблица 12

Профессионально-квалификационная структура занятых в Японии *,
%

Год	Специалисты	Управленческий персонал	Канторские служащие	Торговые работники	Работники сельскохозяйственных профессий	Горняки	Транспортники, связисты	Производственный персонал и кустары	Обслуживающий персонал	Всего
1955	4,6	1,8	9,0	11,8	40,3	0,6	1,7	25,4	4,8	100,0
1960	4,9	1,7	11,0	11,9	32,3	0,7	3,8	28,1	6,0	100,0
1965	5,1	2,4	13,6	11,8	25,5	0,4	4,1	30,3	6,8	100,0
1970	5,8	2,6	14,8	13,0	17,3	0,2	4,5	34,2	7,6	100,0
1975	7,0	3,9	15,7	14,1	12,6	0,2	4,6	33,0	8,8	100,0
1980	7,9	4,0	16,7	14,4	10,3	0,1	4,5	32,8	9,0	100,0
1985	9,4	3,6	17,7	14,9	8,6	0,1	3,9	33,2	8,6	100,0
1986	9,6	3,7	17,6	15,1	8,3	0,1	4,0	32,8	8,8	100,0

* Составлено по [32, 1970; 1975; 1983; 26, 1987, с. 73].

ти (табл. 12). Доля квалифицированных производственных кадров за 1975—1986 гг. сократилась на 1,3 процентных пункта (с 30,2 до 28,9%), при этом в последние годы — за счет абсолютного снижения их численности [26, 1987, с. 73]. (Интересно, что в то же время удельный вес неквалифицированного производственного персонала и кустарей, интегрированных в табл. 12 в одну графу, вырос с 2,8 до 3,9%.) Высокую степень насыщенности проявил рынок и в отношении управленческих профессий. Роль управленческого персонала в профессионально-квалификационной структуре занятых стала падать в 80-е годы, причем, так же как и производственного персонала, в результате абсолютного сокращения его численности.

На фоне значительного уменьшения потребностей промышленности в целом ряде видов рабочего и управленческого труда проявилась устойчивая тенденция к росту численности и доли специалистов (особенно инженеров и техников по разработке и эксплуатации электронной техники). Как ожидается, эта тенденция сохранится до конца текущего века и еще в 2000 г. будет недоставать примерно 600 тыс. таких специалистов [112, с. 31]. Переориентацией промышленности и экономики Японии в целом с производящего труда на труд обслуживающий, обусловленной высоким научно-техническим уровнем страны, объясняется повышение значения профессий, необходимых за пределами непосредственно процесса производства, прежде всего в торговле, банковском и страховом деле. На долю таких работников, чьи профессии находят применение в этих областях экономической деятельности, в середине 80-х годов приходилась уже почти треть всех занятых в Японии, что превышало долю промышленно-производственного персонала.

Вместе с тем некоторые профессии, обслуживающие промышленность, теряют свое значение. Так, вследствие снижения

объема перевозок промышленных грузов в 80-е годы стали падать доля и абсолютная численность работников транспортных профессий, особенно связанных с обслуживанием железнодорожного транспорта.

Экономический анализ тенденций, складывающихся на рынке труда, невозможен без учета того обстоятельства, что динамика трудовых показателей в капиталистической стране во многом зависит от состояния конъюнктуры: в фазе подъема деловой активности повышается степень поглощения рабочей силы, выходящей на рынок, и уровень безработицы падает. Обратная ситуация возникает в фазе спада, когда рабочая сила в большей степени выталкивается из производства, чем поглощается им. Изменение в соотношении показателей предложения и спроса на рабочую силу, степень давления неудовлетворенного спроса или, напротив, излишнего ее предложения влияют на динамику и заработной платы, и удельных издержек на рабочую силу, которые в фазе подъема проявляют тенденцию к росту, а в фазе спада — соответственно к уменьшению.

До кризиса 1974—1975 гг. рынок труда развивался быстрее производства. Особенно опережение имело место в фазе подъема того делового цикла, который закончился экономическим кризисом 1974—1975 гг. (эта фаза началась в 1972 г. и завершилась в конце 1973 г.). После кризиса в движении трудовых и производственных показателей наметилось гораздо большее соответствие. Более того, постепенно в течение трех циклов, последовавших после кризиса, между ними было достигнуто соотношение, обратное тому, которое систематически характеризовало докризисную ситуацию. В фазе подъема последнего цикла, поддающейся анализу (1983—1984), индекс роста производства уже опережал индекс роста трудовых показателей.

Для того чтобы выяснить экономический смысл, причины и последствия тех изменений, которые происходят на рынке труда в послекризисный период, необходимо проанализировать динамику основных показателей, характеризующих его состояние на протяжении этого периода, в сопоставлении с периодом высоких темпов экономического развития.

С середины 70-х годов ситуация на рынке труда в Японии с точки зрения соотношения между спросом на рабочую силу и ее предложением изменилась коренным образом благодаря снижению темпов экономического роста и переходу компаний к политике экономии ресурсов.

Начиная с 1975 г. спрос на рабочую силу заметно снизился. Количество ежегодно открывающихся новых вакансий сократилось в среднем с 5,2—8,2 млн. до 4,0—4,7 млн. Напротив, с предложением своего труда на рынок выходит более многочисленный контингент лиц: вместо 3,8—4,2 млн. до кризиса 4,5—4,9 млн. после него. Количество заполняемых за год вакансий уменьшилось с 1,1—1,9 млн. до 0,9—1,1 млн., а принимаемых на работу лиц — с 1,7—1,9 млн. до 1,4 млн.

Таблица 13

Спрос и предложение на рынке труда в Японии *

Год	Предложение, тыс. человек		Спрос, тыс. человек		Коэффициент эффективного спроса, %	
	Новые предложения** А	Активные предложения*** С	Новые вакансии** В	Активные вакансии** Д	В/А	Д/С
1966	4179	1214	4332	892	1,04	0,73
1967	3972	1162	4239	1158	1,07	1,00
1968	3919	1121	5323	1251	1,36	1,11
1969	3827	1083	5913	1404	1,54	1,30
1970	3895	1069	6256	1507	1,61	1,41
1971	4233	1178	5441	1315	1,28	1,12
1972	4142	1220	6207	1405	1,50	1,15
1973	3846	1113	8242	1963	2,14	1,76
1974	4083	1186	5719	1425	1,40	1,20
1975	4199	1536	4063	943	0,97	0,61
1976	4115	1487	4180	948	1,01	0,64
1977	4388	1574	3757	843	0,86	0,53
1978	4348	1574	3973	885	0,91	0,56
1979	4167	1507	4626	1071	1,11	0,71
1980	4368	1507	4674	1128	1,07	0,75
1981	4666	1637	4462	1108	0,96	0,68
1982	4847	1730	4207	1055	0,87	0,61
1983	4879	1791	4359	1068	0,89	0,60
1984	4980	1797	4876	1164	0,98	0,65
1985	4944	1707	4812	1161	0,97	0,68
1986	5040	1740	4572	1086	0,91	0,62
1987	4491	1601	4899	1090	1,09	0,68

* Составлено по [32, 1970; 1975; 1983; 166, 1986, т. 38, № 7, с. 33—34; 1988, т. 40, № 1, с. 66].

** Нарастающим итогом за год.

*** В среднем за год.

Показателем, характеризующим ситуацию в области спроса и предложения на рынке труда, служит коэффициент эффективного спроса на рабочую силу, который вычисляется двумя способами. Вычисленный как отношение общего количества новых вакансий, возникающих на предприятиях страны за год (без учета их заполняемости), к общему числу новых предложений рабочих рук (без учета степени их удовлетворения), этот коэффициент характеризует количественное соотношение спроса и предложения. Так, до кризиса спрос постоянно превышал предложение труда, притом весьма значительно: с 1967 по 1974 г. минимальный уровень такого превышения составлял 28%, а в 1973 г., отличавшемся самой высокой конъюнктурой, спрос на труд в 2 раза с лишним превысил его предложение. Напротив, в послекризисный период коэффициент эффективного спроса свидетельствует почти о постоянном превышении уровня предложения над уровнем спроса (табл. 13).

Коэффициент эффективного спроса, вычисляемый как отно-

Таблица 14

**Динамика объема продаж и коэффициента
эффективного спроса на рабочую силу в фазах
подъема конъюнктуры в обрабатывающей
промышленности Японии ***

Фаза подъема конъюнктуры	Прирост, %**	
	объема продаж	коэффициента Д/С
1965—1970	1,37	0,79
1972—1973	1,07	0,67
1975—1977	0,60	—0,07
1977—1980	1,68	0,21
1983—1984	0,32	0,06

* Составлено по [166, 1985, т. 37, № 2, с. 25; 1988, т. 40, № 1, с. 66].

** По сравнению с фазой спада.

шение количества заполненных за год вакансий из числа объявленных (так называемых активных вакансий) к количеству лиц, нашедших работу из числа искавших ее (т. е. активным предложениям), характеризует рынок труда и с качественной стороны, вскрывает некоторые особенности взаимоотношений двух основных субъектов, выступающих на этом рынке,— претендентов на рабочие места и работодателей. Почти на протяжении всего периода высоких темпов роста данный коэффициент был выше 1, что свидетельствует не только о систематическом превышении спроса на рабочую силу над ее предложением, но и о том, что открывавшиеся на предприятиях вакансии заполнялись как теми, кто объявил о своем желании поступить на работу, так и иными контингентами рабочей силы, в поисках которой работодателям уже недостаточно было прибегать к услугам Бюро по трудоустройству, а приходилось прилагать немало дополнительных усилий самостоятельно. Таким способом постоянно изыскивалась немалая доля рабочей силы, доходившая в отдельные годы до $\frac{3}{4}$ того ее количества, что удавалось найти по официальным каналам. Об этом же говорят и результаты многочисленных обследований, согласно которым японские компании, особенно крупные, отнюдь не удовлетворялись предложениями рабочей силы со стороны государственных органов по трудоустройству. Стремясь к расширению контингента потенциальных работников, а также в целях повышения надежности источников рабочей силы и ее качества, они активно пользовались личными связями своих сотрудников, постоянно поддерживали контакты с учебными заведениями, прибегали к услугам частных фирм, занимающихся трудоустройством населения.

В послекризисный период коэффициент эффективного спро-

са (исчисленный вторым способом), напротив, ни разу не превысил 1. Спрос на рабочую силу упал, и теперь претенденты на рабочие места, чтобы устроиться на работу, должны приложить немало энергии. Компании начали проводить весьма осторожную политику найма. Тщательно изучая конъюнктуру и собственные возможности, они уже не планируют увеличения численности персонала на длительную перспективу и не стремятся заранее объявить обо всех возможных вакансиях на предприятиях. Распространенной практикой стало открытие вакансий в последний момент, когда ввиду благоприятной конъюнктуры появлялась возможность увеличивать объем производства, а резервы роста производительности труда и использования сверхурочного времени были исчерпаны.

Особенно жесткую политику в области найма ведут компании обрабатывающей промышленности: здесь после кризиса предложение труда имело тенденцию к опережению спроса на него даже в фазы подъема. Если до 1974 г. прирост эффективного спроса в фазы подъема составлял в среднем 0,7—0,8 процентных пункта, то, снизившись к концу 70-х годов до 0,2, он и в первой половине 80-х годов продолжал падать (табл. 14).

То обстоятельство, что процесс стагнации спроса на рабочую силу развивается на фоне оживления экономической конъюнктуры, дает еще одно основание говорить о переориентации компаний на повышение эффективности производства и за счет трудосбережения. Ситуация, сложившаяся в течение третьего цикла, после кризиса, является логическим продолжением тенденций, наметившихся в первых двух, и свидетельствует о том, что этот процесс не временный.

Со второй половины 70-х годов в Японии наблюдается рост безработицы. Если до 1974 г. ее уровень не превышал 1,4% экономически активного населения, то, увеличившись в 1975 г. до 1,9%, он продолжал расти и в 1986 г. составил 2,8% (см. табл. 9).

Характерной чертой безработицы послекризисного периода является изменение ее структуры. В отличие от предыдущего периода современная безработица в Японии характеризуется незначительной и со временем все понижающейся долей «структурной» безработицы, которая сочетается с наличием вакансий, что вызывается обычно несоответствием качества предлагаемой на рынке рабочей силы предъявляемым к ней требованиям со стороны производства. Если до 1975 г. до 80% безработных потенциально имели возможность устроиться на работу, то к 1986 г. эта доля снизилась до 15,1%, а в целом за послекризисный период ни разу не превышала 24% (см. табл. 15). Из-за того, что в стране растет разрыв между спросом на рабочую силу и ее предложением, в составе современного контингента безработных накапливается доля лиц, в которых экономика не нуждается. Таким образом, наблюдающийся в настоящее время рост безработицы следует целиком отнести за счет отсутствия

Таблица 15

Соотношение среднемесячной численности безработных и вакансий *

Год	Новые вакансии, тыс. А	Количество вновь найденных, тыс. Б	Незаполненные вакансии, тыс. А-Б	Количество безработных, тыс. С	Доля безработных, обеспеченных новыми вакансиями, в общем числе безработных, % $\frac{А-Б}{С}$
1966	361	149	212	650	32,6
1967	437	151	286	630	45,4
1968	444	153	291	590	49,3
1969	493	156	337	570	59,1
1970	521	158	363	590	61,5
1971	453	156	297	640	46,4
1972	517	157	360	730	49,3
1973	687	157	530	670	79,1
1974	477	146	331	740	44,7
1975	339	122	217	1000	21,7
1976	348	119	229	1080	21,2
1977	313	118	195	1100	17,7
1978	331	115	216	1170	18,5
1979	386	117	269	1140	23,6
1980	390	119	271	1260	21,5
1981	372	120	252	1260	20,0
1982	351	115	236	1360	17,3
1983	363	118	245	1560	15,7
1984	398	127	271	1610	16,8
1985	401	130	271	1560	17,4
1986	381	128	253	1670	15,1

* Составлено по [32, 1970; 1975; 1983; 166, 1986, т. 38, № 7, с. 33—34; 1988, т. 40, № 1, с. 62, 68].

в стране (и чем дальше, тем все более выраженного и ощутимого) достаточного количества рабочих мест, связанного прежде всего с процессами, происходящими в промышленности.

Осложняют ситуацию в области занятости и изменения в самой рабочей силе, в частности абсолютный и относительный рост в ее составе числа женщин, повышение доли лиц средних и старших возрастов.

Наметившийся перелив рабочей силы преимущественно в третичный сектор экономики в дальнейшем, очевидно, может сыграть положительную роль в рассасывании застойной безработицы. Однако в первой половине 80-х годов японские экономисты были склонны считать, что расширение третичного сектора не способно заметно улучшить положение на рынке наемного труда вследствие его ориентации на развитие мелкого бизнеса, не готового полностью поглотить наемную рабочую силу, высвобождающуюся из промышленности в значительных количествах.

Ситуация на рынке труда, рассматриваемая с точки зрения спроса и предложения рабочей силы, ее излишек, который

Таблица 16

Основные трудовые показатели в обрабатывающей промышленности Японии *

Показатель	1965 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.
Объем добавленной стоимости, млрд. иен (А)	7708	19 753	32 393	54 318	71 367
Индекс роста **	39,0	100	164,0	275,0	361,3
Число постоянно занятых, тыс. (В)	6633	7 860	7 171	6 685	7 163
Индекс роста **	84,4	100	91,2	85,1	91,1
Количество часов, отработанных одним занятым в месяц (В)	191,8	187,4	167,8	178,4	...
Индекс роста **	102,3	100	89,5	95,2	...
Трудозатраты, тыс. чел.-ч (Г=Б×В)	1272,2	1 473,0	1 203,2	1 192,8	...
Индекс роста **	86,4	100	81,6	81,0	...
Часовая производительность труда, тыс. иен/чел.-ч					
$\left(Д = \frac{А}{Г \times 12}\right)$	0,505	1,110	2,243	3,795	...
Индекс роста	45,5	100	202,1	341,9	...
Фонд заработной платы, млрд. иен/мес. (Е)	2936	6 635	14 093	19 450	25 719
Индекс роста	44,2	100	212,4	293,1	387,6
Часовая заработная плата, тыс. иен/чел.-ч $\left(Ж = \frac{Е}{Г \times 12}\right)$	0,192	0,375	0,976	1,359	...
Индекс роста	51,2	100	260,3	362,4	...
Удельная оплата труда $\left(\frac{Ж}{Д}, \text{ или } \frac{Е}{А}\right)$	0,38	0,34	0,43	0,36	0,36
Индекс роста	111,8	100	126,5	105,9	105,9

* Составлено по [26, 1979, с. 170—171; 1983, с. 190—191; 1985, с. 218; 1987, с. 214, 218; 32, 1965, с. 193; 1970, с. 212—213; 1975, с. 209; 1980, с. 207; 1981, с. 187; 1982, с. 193]. Данные относятся к предприятиям с числом занятых 30 человек и более.

** 1970 г. = 100.

образовался после кризиса 1974—1975 гг. и продолжает абсолютно и относительно увеличиваться, связаны во многом со структурной перестройкой промышленности страны, а также с тенденцией к использованию преимущественно интенсивных факторов развития.

Признаки, свидетельствующие о том, что японская промышленность постепенно переходит к менее трудоемкой модели роста, видны из динамики трудозатрат и их структуры, а также соотношения этой динамики с динамикой производительности труда (табл. 16).

Примерно до 1970 г. тенденции в трудозатратах в обраба-

тывающей промышленности, которые измеряются как совокупные затраты рабочего времени, произведенные всем занятым персоналом, и выражаются в человеко-часах, соответствовали повышательной динамике объема производства. При этом рост трудозатрат обеспечивался нередко не только за счет увеличения длительности рабочего времени, но и путем расширения найма рабочей силы. В начале 70-х годов рост трудозатрат замедлился, а в кризисный 1974 год оставался практически неизменным. В 1978 г. трудозатраты стали снижаться в абсолютном выражении, после чего в 1980—1983 гг. увеличивались очень умеренными темпами, и лишь в фазе подъема последнего делового цикла их рост несколько ускорился. Однако вплоть до 1986 г. в абсолютном выражении они так и не достигли значения пикового 1970 года. Вместе с тем производство в 70-х — середине 80-х годов в целом продолжало расширяться.

Характерной чертой в эволюции трудозатрат становится изменение движения составляющих их компонентов. Снижение уровня трудозатрат в рассматриваемый период было достигнуто в результате дальнейшего сокращения как продолжительности рабочего времени, так и численности используемого в промышленности персонала. Причем сокращение персонала было самым значительным и продолжалось более длительный период именно в области найма рабочей силы. После кризиса рост трудозатрат, особенно в начальной фазе делового цикла, обеспечивался не путем расширяющегося найма, а скорее за счет увеличения сверхурочного времени.

Описанные тенденции были характерны и для депрессивных отраслей, и для отраслей машиностроительного комплекса, в которых и после кризиса объем производства, стимулируемый внедрением микроэлектронной техники и увеличением экспорта, постоянно и довольно быстро возрастал. В этих отраслях повышение производительности труда не всегда могло обеспечить выпуск все возрастающего количества продукции, вследствие чего происходил и экстенсивный рост производства за счет увеличения трудозатрат, которые восполнялись в том числе и за счет расширения найма рабочей силы. Резкий спад в трудозатратах, наблюдавшийся здесь при первом «нефтяном шоке», уже в 1975 г. сменился тенденцией к росту, особенно усилившейся с 1979 г. Временная приостановка в развитии этой тенденции в 1981—1982 гг. сменилась новым периодом подъема. В 1984 г. по уровню трудозатрат машиностроительный комплекс превысил показатели 1970 г. Тем не менее к увеличению численности персонала машиностроительные компании приступали не ранее, чем был полностью использован резерв по расходованию фонда рабочего времени. В качестве примера можно привести ситуацию, которая сложилась в фазе подъема третьего делового цикла в 1983—1984 гг., когда по мере расширения объема производства росли и трудозатраты. Однако в самом начале это происходило за счет увеличения сверх-

урочного времени, и лишь к концу 1983 г. компании перешли к найму дополнительного персонала; в 1984 г. рост сверхурочных наконец прекратился и весь прирост трудозатрат начал обеспечиваться исключительно расширением контингента работников.

Переход к интенсивному использованию живого труда в легкой промышленности и в материалоемких отраслях происходил более решительно, причем в первой группе уже с 1966 г.

После кризиса отрасли этих двух групп относились к депрессивным, уровень производства в которых длительное время снижался, а затем повышался крайне медленно (в отраслях легкой промышленности ярко выраженного роста объема производства не наблюдалось и в течение фазы подъема третьего делового цикла в 1983—1984 гг.). В отраслях обеих рассматриваемых групп практически на протяжении всего послекризисного периода прирост выпуска продукции обеспечивался за счет производительности труда.

Если в материалоемких отраслях расширение трудозатрат происходило исключительно вследствие привлечения наличного персонала к сверхурочным работам, то в отраслях легкой промышленности трудозатраты и занятость даже имели тенденцию к сокращению.

Следует подчеркнуть одну важную особенность, которую выделяют японские экономисты при освещении тенденции в динамике трудозатрат в послекризисный период. Она состоит в том, что рост трудозатрат отмечается в те периоды и в тех отраслях промышленности, для которых было характерно поддержание высокого уровня производства в расчете на экспорт продукции. Трудности во внешнем сбыте (особенно обострившиеся во второй половине 80-х годов в связи с повышением курса иены) оборачиваются для японских промышленников стимулом не только к снижению темпов наращивания производства, к сокращению его объема, но и к его обеспечению преимущественно за счет более быстрого роста производительности труда.

В системе трудовых показателей заработной плате принадлежит на японских предприятиях особое место. В общей сумме расходов японских компаний на рабочую силу заработная плата составляет по сравнению с другими капиталистическими странами очень высокую долю. В Японии на протяжении послевоенного периода эта доля достигает 85%, тогда как в Англии и в США — 73%, в ФРГ — 57, во Франции — 55, в Италии — 50% (данные за 1981 г.), обнаруживая при этом тенденцию к снижению [192, 1983, June, № 20, с. 18].

Следовательно, в Японии динамика заработной платы оказывает определяющее влияние на показатель удельных расходов на рабочую силу, а значит, и на конкурентоспособность японских товаров на внешних рынках сбыта. Стимулируемая высоким спросом на рабочую силу под влиянием расширивше-

гося производства, заработная плата в 60-е — начале 70-х годов имела тенденцию к росту. В фазах спада деловой активности замедление темпов повышения заработной платы было на протяжении всего этого периода менее выражено, чем снижение прибылей компаний.

Относительно низкие издержки на живой труд явились основой поддержания стабильной конкурентоспособности японских товаров на внешних рынках. Благоприятная тенденция в динамике удельной оплаты труда в Японии до начала 70-х годов имела место на фоне сохранения относительно более высокого ее уровня в других капиталистических странах. Так, если 1965—1970 гг. в Японии этот показатель, по нашим расчетам, сократился с 0,38 до 0,34 (см. табл. 16), то в странах-конкурентах он удерживался в среднем на уровне 0,5. По данным В. М. Жуковской, Япония являлась страной, где в указанный период имели место наибольшие отклонения от упомянутого среднего уровня [84, с. 232].

Признаки ухудшения положения в Японии с точки зрения эффективности труда появились в первой половине 70-х годов. Сокращение производительности труда не было компенсировано начавшимся еще до кризиса снижением трудозатрат. Кризис 1974—1975 гг. чрезвычайно обострил уже складывавшуюся до его наступления ситуацию. Небывалый рост потребности в рабочей силе в фазе подъема (с 6,2 млн. в 1972 г. до 8,2 млн. новых вакансий в 1973 г.) при некотором падении ее предложения сыграл определенную роль в колоссальном скачке в заработной плате. Промышленность, испытывавшая исключительно резкий и стремительный спад конъюнктуры вследствие «нефтяного шока», не смогла столь быстро отреагировать на него адекватным сокращением занятости и рабочего времени. В результате непомерно высокого роста заработной платы, не обеспеченного соответствующим повышением производительности труда, резко увеличились удельные расходы на оплату труда, что существенно сблизило положение японских компаний с положением их основных конкурентов на мировом рынке — с компаниями США — и явилось сигналом о необходимости внесения коренных перемен в политику управления заработной платой.

После кризиса середины 70-х годов темпы роста заработной платы систематически снижаются. Во-первых, этому способствовала ситуация на рынке труда, при которой вопрос о степени повышения заработной платы в условиях сокращения темпов экономического развития решался в ходе коллективных переговоров между предпринимателями и профсоюзами как альтернатива вопросу о занятости. Во-вторых, после кризиса наметился новый подход японских компаний к своей политике в области управления трудом. Многие из них приняли курс на увеличение эффективности использования последнего. При решении вопросов об уровне оплаты персонала мотивы поведения

компаний резко изменились. Вместо преобладавшего раньше стремления повысить в глазах общественного мнения свой престиж, создать образ преуспевающей фирмы, привлечь к себе внимание со стороны рабочей силы и потребителя они начали все более руководствоваться исключительно соображениями экономической эффективности своей деятельности. Так, в 1970—1974 гг. доля фирм, при повышении заработной платы ставивших во главу угла задачу увеличения экономической эффективности, уменьшилась с 42 до 27%, а заботившихся при этом о своей популярности, напротив, возросла с 30 до 38%. В течение послекризисного периода картина решительно изменилась. К середине 80-х годов доля фирм первого направления поднялась до 65%, а второго — упала до 25% [166, 1985, т. 37, № 2, с. 28].

Удельные издержки на рабочую силу, испытывающие, как и другие трудовые показатели, большое воздействие со стороны конъюнктуры, после кризиса середины 70-х годов в целом снижались. Исчисленные министерством финансов и Управлением экономического планирования как отношение расходов на рабочую силу к сумме этих расходов и размеров текущих прибылей, в 1979 г. они составили 0,77 против 0,87 в 1975 г. [166, 1985, т. 37, № 2, с. 24]. По нашим расчетам, данный показатель равнялся 0,36 в 1985 г. против 0,43 в 1975 г. (см. табл. 16).

После кризиса удельная оплата труда в соответствии с деловыми циклами трижды испытала падение, при этом каждый раз — с более низкой высоты, из-за чего общая динамика ее движения с середины 70-х годов оказалась понижительной, и к середине 80-х годов удельные издержки на рабочую силу едва достигли того уровня, на котором они находились более 15 лет назад в 1969 г.

Таким образом, с середины 70-х годов на рынке труда в Японии произошли изменения. Самые заметные среди них так или иначе обусловлены обострением проблемы стабильности занятости. Это обострение выразилось в расширении открытого рынка труда и в связанной с ним модификации системы пожизненного найма, вызванной переходом крупных компаний к политике экономии труда. Уменьшилась доля постоянно занятых в общей численности наемного труда. Перестройка профессионально-квалификационной структуры занятых происходила при снижении значения самых массовых профессий промышленного производственного персонала.

Повышенное стремление женщин к общественному труду как к источнику дополнительных семейных доходов и сокращение их возможностей найти постоянную работу по найму также характеризуют возросшую степень дестабилизации рынка труда в Японии второй половины 70-х — первой половины 80-х годов. Наконец, эта дестабилизация отражается в падении уровня эффективного спроса на рабочую силу в целом, в росте безработицы и в изменении ее структуры в сторону развития застой-

ных форм, свидетельствующих о накоплении в стране контингента, в котором экономика систематически не нуждается.

Процесс восстановления докризисного уровня удельной оплаты труда в промышленности Японии происходил со второй половины 70-х годов с повышающейся ориентацией на интенсивные факторы роста производства. В этот период рост производительности труда опережал рост объема производства, а затраты труда, напротив, сокращались за счет не только сдерживания притока рабочей силы, но и ее высвобождения из производства, способствуя дестабилизации рынка труда.

Новая кадровая политика японских компаний

Необходимость перехода на интенсивный путь развития, усилившаяся после экономического кризиса середины 70-х годов, поставила перед японскими компаниями ряд сложных задач, связанных с поисками новых источников роста, активизацией использования имеющихся резервов, коренной перестройкой политики в решающих звеньях хозяйственной деятельности.

В качестве одного из таких резервов рассматривается система управления рабочей силой, которая в настоящее время претерпевает значительные изменения. Эти изменения были подготовлены объективным ходом предыдущего развития страны и обусловлены прежде всего достижением высокого технического уровня материально-вещественной базы производства. Постоянное усложнение производственных процессов под влиянием научно-технического прогресса вызвало рост потребности в сложном труде, а последний, в свою очередь, требовал высококвалифицированной рабочей силы. Повысившийся уровень ее качества не мог быть реализован в должной мере без создания соответствующих условий для ее эффективного использования, что вызывало необходимость комплексного изменения всей системы управления рабочей силой.

Перестройке подверглись все подсистемы управления трудом: качественные изменения произошли в области найма рабочей силы, ее подготовки, организации труда и его стимулирования.

Рассматривая главные направления в изменении системы управления рабочей силой, мы обращаемся прежде всего к практике крупных компаний, точнее, к системе пожизненного найма. Однако, поскольку в период высоких темпов экономического развития основные черты этой системы широко распространились на весь рынок труда, можно полагать, что описываемые ниже процессы в большей или меньшей степени характеризуют положение дел в значительной части японских компаний.

Важнейшей задачей, которую решали японские компании в области найма рабочей силы после кризиса середины 70-х го-

дов, являлось изменение состава кадров с целью повышения в нем доли потенциально наиболее эффективного его звена. Во второй половине 70-х годов указанная задача решалась путем недопущения в производство и удаления из него малоэффективных работников, чей труд характеризовался низкой отдачей на единицу затраченных на них средств. В результате происходило абсолютное сокращение численности рабочей силы, занятой в промышленности (см. табл. 16). При этом профессионально необученная молодежь, лица с устаревающими профессиями, работники среднего и пожилого возраста со сниженным уровнем работоспособности явились основными жертвами кампании по сокращению занятости в промышленности.

Уменьшение численности рабочей силы во второй половине 70-х годов происходило главным образом за счет снижения количества нанимаемых в фирмы работников, причем как вступающей в трудовую жизнь молодежи, так и пытающихся возобновить трудовую деятельность пожилых работников, ранее уволенных с предприятий в связи с достижением предельного возраста пребывания в фирме. Расходы промышленных компаний на наем рабочей силы не росли, а их удельный вес в общих издержках на рабочую силу сократился вдвое. В стране быстрыми темпами расширялась безработица.

Этот в целом закономерный для капиталистической экономики кризисных лет процесс имел в условиях Японии ряд характерных особенностей, позволяющих увидеть в политике найма компаний симптомы важных качественных сдвигов.

Во-первых, несмотря на постепенное увеличение объема производства в результате выхода из кризиса, японские компании, прежде обычно быстро реагирующие на изменения конъюнктуры соответствующим регулированием своей кадровой политики, на протяжении почти всего периода второй половины 70-х годов продолжали сокращать численность рабочей силы. Показательно, что наиболее крупные и конкурентоспособные фирмы прекратили эту практику позже, чем более мелкие, — только с 1980 г. Такое затягивание процесса снижения численности рабочей силы свидетельствует о том, что реакция японских компаний на кризис лишь отчасти являлась причиной проведения экстренных мер в области найма.

Во-вторых, сокращение численности рабочей силы происходило путем не только свертывания найма, но и увольнения неэффективных работников. В отличие от Запада, где в фирмах не существует категории постоянных работников, к которым не могут быть применены санкции по их увольнению при любых обстоятельствах (за исключением банкротства фирмы), в Японии единственным разрядом кадров, за счет которых возможно приспособление компании к ухудшающимся условиям конъюнктуры, являются временные работники, точнее, работники, не относящиеся к «людям компании». «Люди компании» принимаются в японскую фирму раз и навсегда, причем исключи-

тельно из числа окончившей учебные заведения молодежи, на срок, ограниченный достижением предельного возраста пребывания в фирме, и пользуются безусловным правом гарантии занятости (пожизненный найм). Это право законодательно не оформлено, в коллективных договорах не оговаривается и является исключительно результатом сложившейся практики отношений между трудом и капиталом. Послевоенная история развития подобных отношений в стране не знает случаев как нарушения указанного права со стороны администрации фирм, так и попыток профсоюзов закрепить практику пожизненного найма в коллективных договорах.

Недовольство руководства компаний системой пожизненного найма, задерживающей в производстве малоэффективную, на их взгляд, рабочую силу, проявляется уже сравнительно давно. Еще в период высоких темпов роста крупные компании все больше стали заботиться о сохранении не столько самой практики пожизненного найма, сколько системы фирменных (т. е. привязанных к данной фирме) профсоюзов, которые, охраняя принципы пожизненного найма, обеспечивают лояльность своих членов по отношению к фирме. Вместе с тем дальше разговоров по поводу недостатков пожизненного найма вплоть до кризиса середины 70-х годов компании не шли.

Экономический кризис стал своего рода кризисом и в развитии трудовых отношений в Японии. Во время него и даже в последующий период в стране было зарегистрировано несколько беспрецедентных случаев увольнений «людей компаний», сильно встревоживших профсоюзы Японии и впервые заставивших их обратиться к коллективным договорам как к средству, закрепляющему гарантию права их членов на постоянство занятости. К такому акту, в частности, прибегли профсоюзы двух крупнейших в стране автомобильных компаний — «Ниссан дзидосэ» и «Тоёта дзидосэ», сформулировав в коллективном договоре от 1983 г. свои требования о гарантии занятости «людей компаний». Важным и симптоматичным моментом этой нашумевшей истории явилось то, что руководство компании «Ниссан», не желая надолго связывать себя обязательствами, настояло на жестком ограничении срока действия договора всего одним годом [180, 1983, № 112, с. 12].

Примеры увольнений «людей компаний», несмотря на свой единичный и одиозный характер, тем не менее отнюдь не случайны. Напротив, они закономерны, как закономерен был и процесс затянувшегося восстановления уровня численности рабочей силы в компаниях в послекризисный период. Это связано с обострением объективных противоречий практики пожизненного найма в эпоху НТП и со стремлением японских компаний преодолеть их. Вместе с тем очевидно, что перестройку кадровой структуры невозможно было осуществить ни путем временного сдерживания найма, ни путем принятия чрезвычайных мер по увольнению кадровых работников. Политика сдерживания

найма могла иметь лишь краткосрочный и ограниченный характер, поскольку предусматривала такие шаги (в частности, по сокращению притока молодежи), которые сужали перспективы дальнейшего развития производства при его ориентации на использование новейших технологий. Увольнения же неэффективной рабочей силы из состава «людей компании» неизменно вызывают активное сопротивление профсоюзов.

Подобное направление кадровой политики, свидетельствуя само по себе об остроте проблемы управления рабочей силой, должно было уступить место иному курсу, в большей степени отвечающему новой стратегии экономического развития. Речь идет о качественно ином подходе к подбору кадров. В прошлом промышленные компании, подбирая кадры из выпускников учебных заведений, считали, что одной из основных характеристик претендента на место в фирме должно быть отсутствие у него опыта работы в другой компании. Работники отбирались по очень жестким критериям и нормам, количество принимаемых на работу в несколько (в 10 и даже 15) раз было меньше числа претендентов. И, несмотря на это, специальность, приобретенная вне фирмы, не являлась определяющим фактором при решении вопроса о приеме на работу. Более того, чаще всего она вообще не принималась в расчет.

Под влиянием требований, предъявляемых к работникам со стороны новых технологий, принцип избирательности при подборе кадров не просто усиливается, но и приобретает иную направленность. Прежний подход ко вновь принимаемой рабочей силе начал устаревать. В настоящее время компании во все большей степени ориентируются на набор работников из числа дипломированных специалистов, имеющих передовые технические знания. Отсутствие опыта работы в другой фирме в результате этого теряет в глазах предпринимателей свое значение как критерий ценности претендента. Появилась новая для Японии категория рабочей силы, выходящей на рынок труда, — лица из числа «людей компании», добровольно покинувшие своего прежнего работодателя и ищущие нового. По традиционным гонятиям, выработанным в процессе развития отношений между трудом и капиталом в Японии, такой работник рассматривался ранее как ненадежный и уже не мог претендовать на место «человека компании» где бы то ни было. Нехватка в Японии технических специалистов новых профессий, потребность в хорошо подготовленных менеджерах, расширение профиля рабочих специальностей в период распространения микроэлектронной техники, пришедшийся на вторую половину 70-х годов, способствовали быстрому отживанию старых понятий, превращали их в предрассудок, который начинал сравнительно легко преодолеваться в сознании высшего руководства фирм. Возникнув в Японии еще в период высоких темпов роста, эта новая форма занятости — «наем в середине карьеры» (тютю саё) — в послекризисный период стала играть все большую роль в политике

компаний в области найма. Характерно, что во второй половине 70-х годов, когда компании резко сократили наем рабочей силы, приток лиц из числа «людей компании», сменивших место работы, не затухал. Более того, крупные фирмы заметно расширили его. Таким образом, налицо новый подход компаний к критериям отбора рабочей силы и к показателям ее ценности, что является наиболее существенной чертой в их политике найма в послекризисный период.

С вопросом об изменении характера найма тесно связана актуальная для японского менеджмента проблема расстановки кадров. Особенностью традиционной японской практики в этой области была неясность положения вновь принимаемого работника в отношении характера его будущей работы, его функциональных обязанностей, рабочего места. В отличие от представителя наемного труда на Западе, предлагающего свою рабочую силу в совершенно определенном качестве (в качестве инженера, рабочего конкретной специальности и т. д.), японец, выходя на рынок труда, выступает носителем рабочей силы как таковой, без какой-либо привязки к ее специфике. Если на Западе наемный работник в первую очередь идентифицирует себя со своей профессией (по типу «я работаю инженером-электриком»), то в Японии — с фирмой (по типу «я работаю в „Хитати“»). Если западный работник заранее знает (хотя бы приблизительно) характер предстоящей работы, рабочего места и своих функций, то японский, нанимаясь «в фирму», даже не задается таким вопросом, предоставляя себя в ее полное распоряжение. В течение своей трудовой деятельности руководство компании по своему усмотрению и в соответствии с качествами данного работника может перемещать его с одного места на другое, из одного подразделения в другое, при этом характер работы может меняться коренным образом (от производственной до торгово-сбытовой, от торгово-сбытовой до научно-исследовательской и т. д.).

Обусловленная подобным подходом к расстановке кадров неразработанность спецификации рабочих мест, нечеткость в определении обязанностей в условиях все более повышающегося уровня регламентированности самого производства, основанного на новейшей технологии, постепенно обостряли проблему потерь труда, возникающих вследствие излишнего дублирования функций отдельных исполнителей. Эта проблема возникла еще в 60-х годах, но настоятельно потребовала своего разрешения и привлекла пристальное внимание предпринимателей уже в послекризисный период. В результате в практике японского менеджмента появились такие необычные для нее явления, как «профессионализация» (сэммонка) карьеры, «технологические должности» (гидзюцу сёку), должности, обусловленные исполнением функций (дзимму сёку), которые отражают процесс изменения подхода к расстановке кадров на базе учета профессиональной специфики рабочей силы.

В области профессиональной подготовки кадров, являющейся одним из важнейших объектов внимания японского менеджмента в сфере управления трудом, в послекризисный период произошли столь значительные изменения, что освещение их во всей полноте требует специального исследования. Здесь мы остановимся лишь на главных из них в той мере, в какой это необходимо для понимания процесса трансформации кадровой политики.

Наиболее важной чертой развития системы профессиональной подготовки в Японии в послекризисный период стала ее ориентация на обеспечение такой квалификации работников, которая по существу отличается от прежней, основанной исключительно на производственном опыте. Процесс усложнения техники повлек за собой необходимость повышения уровня знаний обслуживающего ее персонала, что, в свою очередь, привело к перестройке структуры профподготовки в пользу увеличения доли теоретической ее части. Если раньше японские компании ориентировались на обучение персонала непосредственно в процессе его труда, то в настоящее время уже большинство фирм приняло курс на подготовку кадров с их отрывом от производства. Подобная тенденция стала все более отчетливо проследиваться с переходом промышленности на микроэлектронное оборудование с середины 70-х годов. В 1982 г. по этому методу обучали свой персонал 60% предприятий, внедривших такую технику. Среди крупнейших (с числом занятых более 1000 человек) и крупных (от 300 до 1000 человек) эта доля была еще выше (65,3 и 63,8% соответственно) [166, 1983, т. 35, № 7, с. 26].

Изменилось и содержание подготовки на рабочих местах. Оно стало целенаправленно планироваться, управляться централизованно, осуществляться под руководством специалистов на основе разработанных методик и с использованием учебных материалов. Неизменной чертой обучения стал процесс чередования теоретических и практических курсов обучения. Целью проводимой в фирмах профессиональной подготовки является новый и важнейший во всей кадровой политике момент — сдача экзаменов и прохождение конкурсов на присвоение квалификационного разряда, причем не только для рабочих, но в последнее время и для служащих различных рангов (кроме работников высшего звена управления), в том числе инженерно-технических специальностей.

Главным направлением внутрифирменного обучения является периодическая переподготовка персонала, которая понимается не как серия срочных и малоподготовленных мероприятий по обучению персонала новым профессиям в связи с устареванием прежних, а как планируемый на базе прогноза развития производства процесс систематического повышения квалификации, осуществляемый по принципу перехода от менее к более сложным профессиям, от узкой специализации к многопрофиль-

ности. Развитие этого процесса непрерывной подготовки обеспечивает также и выполнение задач обновления профессий, известная часть которых в связи с объективными изменениями в средствах производства подвержена амортизации. Кроме того, достигаемый в результате подобной подготовки высокий уровень поливалентности рабочей силы, способной к эффективной трудовой кооперации, крайне важен для внедрения новых форм коллективной организации труда.

После кризиса середины 70-х годов в области профессиональной подготовки в японских фирмах произошло еще одно резкое изменение — начал практиковаться дифференцированный подход к направляемым на обучение работникам. В отличие от прежнего тотального обучения всех категорий кадров, охваченных системой пожизненного найма и даже не входящих в нее, теперь руководство компаний привлекает к систематическому, непрерывному обучению только таких работников, которые демонстрируют более высокие показатели в труде и представляют собой, на взгляд менеджеров, потенциально перспективное ядро рабочей силы. «Малоперспективные» же работники все чаще остаются за пределами внимания служб профподготовки [55, с. 99]. Такое решение вопроса об обучении рабочей силы соответствует общему направлению изменений в кадровой политике японских компаний, состоящему в переходе к более индивидуализированному управлению персоналом.

Стимулируемый возрастающей зависимостью уровня эффективности использования усложняющейся техники от качества обслуживающего ее труда, этот подход, однако, не устраняет необходимости в сохранении традиционного для японских компаний направления кадровой политики — группового управления персоналом. Потребность в кооперированном труде не может быть обеспечена без подготовки поливалентной рабочей силы и, следовательно, без соответствующего профессионального обучения всего персонала. Таким образом, речь идет о сочетании в профессиональном обучении, как и во всей кадровой политике, индивидуализированных и групповых методов управления.

В области профессиональной подготовки привнесение индивидуализированного подхода проявляется в выделении наиболее перспективных, с точки зрения менеджмента, работников в особую, привилегированную группу обучающихся, в то время как остальной массе обеспечиваются некие средние условия, минимально необходимые для эффективного функционирования капитала.

Организация труда — одна из наиболее интересных в Японии сфер кадровой политики. Согласованное функционирование отдельных звеньев всей производственной системы фирмы во многом зависит от четкой организации труда исполнителей на всех уровнях управления, начиная с низовых рабочих мест до высших постов. Именно организация труда призвана обеспе-

чивать бесперебойность всех связей, скоординировать действия отдельных субъектов производства.

Японский опыт организации труда привлекает в настоящее время особое внимание специалистов, поскольку в условиях усложняющейся техники крайне остро встал вопрос о необходимости повышения уровня кооперации и менеджмент всего мира озабочен проблемой развития высококоординированных форм функционирования рабочей силы. На фоне тех трудностей, с которыми сталкиваются иностранные специалисты в области организации труда, японский менеджмент оказался в более благоприятном положении. В отличие от зарубежных фирм, длительное время опиравшихся преимущественно на индивидуальный труд, японские компании, широко и эффективно использовавшие идею группизма, идею «фирмы-семьи», никогда не переставали эксплуатировать ее и в области организации труда.

Некоторые исследователи склонны даже считать, что японские фирмы не знали иных форм организации труда, кроме «коллективных» [191, 1980, № 2, с. 50—58].

Разумеется, это не так. Конвейерное производство, широко распространившееся в Японии и обеспечившее высокую эффективность именно индивидуального труда, осуществлялось на базе его индивидуальной организации. Именно это привело в конце концов к возникновению такого общего для всех индустриальных стран явления, как отчуждение труда, захватившего Японию уже в период высоких темпов роста и ставшего определенным тормозом ее развития. Другое дело, что даже на этапе старых форм конвейерной организации японский менеджмент, используя сложный механизм интеграции работников в «фирму-семью», стремился к тому, чтобы у работников сохранялось ощущение своей принадлежности к группе-клану. В результате база для перехода к организации труда на групповой основе в новых формах с точки зрения субъективной готовности персонала к трудовой кооперации на японских предприятиях не была подорвана.

Объективные предпосылки перехода к новым формам организации труда созрели в Японии к середине 70-х годов, когда конвейерная технология начала превращаться в тормоз повышения эффективности производства именно в тех отраслях, где она особенно широко применялась (в электротехнической, радиоэлектронной, автомобильной, судостроительной) и которые на предыдущем этапе испытывали бурный рост производительности труда. В этих отраслях наиболее узким участком стала сборка готовой продукции и комплектующих узлов, основанная на конвейерном труде, поскольку она поглощала значительную долю трудозатрат³. Вместе с тем уже к тому времени конвейерная технология перешагнула далеко за пределы физических и нервно-психических возможностей вовлекаемого в нее человека и была лишена резервов совершенствования. Поиски путей ре-

шения проблемы привели к применению различных форм обогащения труда (ротация, расширение функций и т. п.), вносящих элементы более тесного взаимодействия работников друг с другом в трудовом процессе. Перспективы повышения эффективности труда в результате обеспечения возможностей такого взаимодействия оказались настолько велики, что с прицелом на значительные изменения в организации труда существенной модификации подверглась сама конвейерная технология⁴.

Сдвиги, которые происходят в организации труда в промышленности, не сводятся к изменениям лишь в конвейерном производстве (уже хотя бы потому, что этот тип производства распространен далеко не во всех отраслях). Более того, следует, пожалуй, подчеркнуть, что в самом конвейерном производстве заложены такие принципы, которые по своей сути противостоят развитию новых форм организации труда, в частности принцип повышения эффективности труда путем сведения сложного труда к простому.

Самую благодатную почву для развития новые формы нашли в сфере комплексного автоматизированного производства, требовавшего как вовлечения отдельных видов сложного труда, так и его кооперирования на более высоком уровне, чем в условиях конвейерного типа. Высокое профессиональное мастерство, способность принимать самостоятельные, творческие решения, ответственность за качество выпускаемой продукции, знание техники и организации производства — эти признаки современного сложного труда в условиях комплексного автоматизированного производства уже не могут быть реализованы в полной мере вне коллективного взаимодействия и координации трудовых действий отдельными индивидами. В свою очередь, новые коллективные формы организации труда являются условием дальнейшего развития самого комплексного автоматизированного производства.

Широко распространившиеся еще в период высоких темпов экономического роста такие формы организации труда, как различные группы «самоконтроля» (в их числе «кружки качества», «группы бездефектной работы» и т. п.), наделенные функциями автономного принятия коллективных решений, в послекризисный период стали основой для развития уже более высокого типа производственно-трудовой кооперации — матричных систем управления, которые соединяют весь производственный организм в единое целое и являются формой организации труда, в наибольшей степени отвечающей современному уровню развития средств производства (об одном из видов таких систем управления см. [78])⁵. Несомненно, что групповая идеология, культивирующая чувство единства работников всей фирмы, отсутствие подчеркнутых различий в их статусе обеспечивают безболезненность перехода к таким формам организации труда, способствуют научно-техническому прогрессу, создают большой простор для экспериментирования в этой области, зачастую

снимают вопрос о необходимости и целесообразности действий индивида, выходящих за пределы его компетенции.

Вместе с тем преимущества японских компаний при внедрении новых форм организации труда не могут быть поняты, если их рассматривать вне связи с методами морально-психологической обработки персонала и практикой его профессиональной подготовки. Японские работники не только субъективно стремятся к коллективному труду, но и объективно готовы к нему, в состоянии эффективно участвовать в нем благодаря универсальности своих знаний и навыков, целенаправленно формируемой в процессе профессиональной подготовки. Исключительно высокий уровень трудовой кооперации, обеспеченный поливалентностью рабочей силы, является фактором повышения эффективности производства.

Приведенная выше характеристика новой кадровой политики японских компаний была бы неполной, если бы мы не отметили ту роль, которая придается этой политике в настоящее время как инструменту управления производительностью труда.

Данные ежегодных обследований мероприятий японских фирм по повышению производительности труда за 1979—1983 гг. свидетельствуют об их переориентации с материально-вещественных факторов на человеческий. Эта тенденция особенно отчетливо проявилась в начале 80-х годов. При сокращении доли предприятий, делающих упор на внедрение нового оборудования (с 33% в 1979 г. до 28% в 1980 г., 27% в 1981 г. и до 19% в 1983 г.), быстро росла доля тех, которые связывали свои надежды на увеличение производительности труда с совершенствованием его организации, структуры и расстановки кадров, с повышением качества рабочей силы и ее творческой активности. Так, в течение указанного периода удельный вес предприятий, проводивших какие-либо мероприятия по изменению структуры, расстановки и использования рабочей силы, увеличился с 19 до 59%, по дальнейшему совершенствованию работы существующих и организации новых групп «самоконтроля» — с 21 до 47%.

Наибольшие надежды возлагаются на рост качества рабочей силы. Если в 1979 г. всего 6% компаний считали необходимым условием увеличения производительности труда повышение уровня мастерства своих рабочих путем предоставления им возможностей профессиональной подготовки, то в 1983 г. уже около 84% компаний осуществляли те или иные мероприятия по подготовке кадров с целью повышения производительности труда [166, 1980, т. 32, № 12, с. 21—25; 1981, т. 33, № 12, с. 22—30; 1983, т. 35, № 1, с. 32—38; 1985, т. 37, № 1, с. 29—41]. Первостепенное внимание при этом уделялось подготовке научно-исследовательских, инженерных, управленческих кадров, а также развитию широкопрофильных рабочих профессий.

Рассмотренная выше нынешняя кадровая политика японских компаний представляет собой ряд взаимосвязанных направле-

ний, каждое из которых выполняет свою специфическую функцию и в то же время как бы подготавливает переход к следующей ступеньке управления кадрами. Так, при подборе и найме кадров компании стремятся определить контингент работников, потенциально перспективных для эффективного использования. Затем в процессе последующей профессиональной подготовки потенциальные качества рабочей силы актуализируются, приводятся в то состояние, которое позволяет начать процесс ее фактического потребления. Организация труда призвана обеспечить адекватные условия реализации направленно сформированного потенциала кадров, позволяющие задействовать его наиболее эффективным образом. В свою очередь, на организацию заработной платы возложена функция стимулирования труда через отражение соответствующей квалификации работников.

Формировавшаяся в послевоенный период под сильнейшим воздействием традиционной концепции группового управления рабочей силой кадровая политика японских компаний, как мы пытались показать, постепенно испытывала значительную эрозию. Основным новым моментом в ней является привнесение индивидуализированного подхода к работникам, их дифференциация в зависимости от того вклада, который они вносят или могут внести в результаты деятельности фирмы. Такой подход отражал общие тенденции развития производства, осуществлялся во многом под влиянием американских методов управления и стимулировался проникновением индивидуалистических настроений в сознание широких трудящихся масс, особенно молодежи. Вместе с тем в кадровой политике японских фирм на современном этапе актуальными продолжают оставаться и методы группового управления. Модифицируясь под влиянием международных тенденций в сфере управления трудом, они продолжают играть в практике японского менеджмента существенную роль.

Эти общие, новые для всей кадровой политики черты находят отражение и в области управления заработной платой. Изменения в сфере оплаты труда столь значительны, их последствия настолько важны для всей кадровой политики японских компаний, что требуют самостоятельного рассмотрения.

Изменение традиционной модели заработной платы в Японии

Многочисленные исследования, проводимые в последнее время в области заработной платы, свидетельствуют о том, что с середины 70-х годов здесь произошли важные изменения. Экономический кризис, разумеется, сыграл в этом решающую роль. Однако было бы неверно относить все причины происходящих преобразований исключительно на счет кризиса. Первые

попытки отдельных компаний по рационализации систем заработной платы были предприняты гораздо раньше, по существу с периода знакомства Японии с американскими методами управления в середине 50-х — начале 60-х годов. Промышленные компании, особенно вновь возникшие, пытались экспериментальным путем ввести новую классификацию должностей, подобную американской, и соответствующую ей систему заработной платы, полностью отказываясь от традиционной для Японии модели. К середине — концу 60-х годов эта практика уже была весьма широко распространена на предприятиях с непрерывным технологическим процессом производства (главным образом в отраслях тяжелой и нефтехимической промышленности).

Середина 60-х годов явилась своего рода переломным моментом в развитии заработной платы в Японии. В 1966 г. Федерация предпринимательских организаций (Никкэйрэн) опубликовала доклад, посвященный новым явлениям в области заработной платы в стране, в котором наряду с обобщением результатов отечественного опыта был дан подробный анализ американской практики в этой области [119]. В целом положительно оценивая отечественный опыт, авторы доклада в то же время отметили ряд недостатков в организации заработной платы в Японии, связав с ними трудности, испытывавшиеся японскими компаниями в области управления рабочей силой. Доклад показал также, что назрела необходимость организации систематического учета новых явлений в развитии систем заработной платы, который бы помогал японским предпринимателям и государству ориентироваться в этой важной сфере управления трудом. Японское государство, всегда неизменно чуткое к потребностям капитала, быстро отреагировало и на этот раз. Начиная с того же, 1966 г. Статистическое управление министерства труда начало проводить ежегодные обследования систем заработной платы и критериев ее организации на предприятиях страны (до указанного времени обследования осуществлялись лишь эпизодически и без четко разработанной схемы).

Широкая пропаганда опыта применения новых систем заработной платы, объективная потребность в них вскоре вызвали волну массовых экспериментов по реорганизации заработной платы по всей стране.

Поиски путей управления заработной платой проходили, однако, со значительными трудностями и растянулись на довольно длительный срок. Процесс выработки новых основ политики в этой области протекал очень неровно. Увлечение американскими формами сменялось возвращением к традиционным методам, которые вновь уступали место необычным для японского менеджмента системам заработной платы. Такое положение сохранялось на протяжении всего периода быстрых темпов экономического роста. Кризис середины 70-х годов застал многие

японские компании все еще в состоянии экспериментирования, колебаний и сомнений.

Признаки перелома в области управления заработной платой обозначились в послекризисный период, и особенно в начале 80-х годов. Они дали себя знать и с количественной стороны, и с качественной.

В указанный период стал наблюдаться тотальный поворот японских фирм к проблеме реорганизации заработной платы — практически во всех компаниях начались разработка новых элементов оплаты и соединение их в системы с использованием традиционных форм и принципов. При этом характерной чертой развития заработной платы в послекризисный период в отличие от предыдущего становится стабильная тенденция к установлению такой ее структуры, в которой ведущую роль играют нетрадиционные элементы.

В ответ на возросший интерес частного бизнеса к вопросам реорганизации заработной платы государство проводит целый ряд мероприятий по оказанию ему содействия в данной области. Силами министерства труда проводятся специальные консультации и семинары для предпринимателей, к участию в которых привлекаются зарубежные и отечественные ученые, а также представители частных служб из сферы деловых услуг, разрабатываются методические материалы по проведению реформы системы стимулирования труда, издаются пособия, подробно рассматривающие варианты моделей заработной платы, в школах бизнеса обновляются и расширяются программы соответствующих курсов. В 1986 г. Отдел управления министерства труда, учитывая массовый спрос со стороны компаний на практические методики расчета заработной платы на принципиально новой основе, разработал и опубликовал специальный пакет прикладных программ для расчета на ЭВМ, различных вариантов оплаты труда в многообразных конкретных условиях [166, 1986, т. 38, № 2, с. 2—16].

В изменении тех критериев, которые стали закладываться в основу новых и совершенствование существующих систем стимулирования труда, заключается качественный аспект послекризисного перелома в области заработной платы. Однако, прежде чем проанализировать сдвиги, происшедшие в этой области, необходимо кратко остановиться на главных чертах традиционной модели заработной платы.

В структуре заработной платы по своему размеру выделяется месячный заработок, а в его составе — устанавливаемая в соответствии с условиями коллективного договора тарифная оплата труда, и в первую очередь тарифная ставка, известная в японской практике стимулирования как «основная заработная плата» (кихонкю). «Основная заработная плата» имеет очень большое, в известном смысле решающее значение во всей системе стимулирования труда на японских предприятиях. Более того, организация тарифной оплаты труда оказывает первосте-

пленное влияние на всю систему управления персоналом в японской фирме, а изменения, происходящие в первой, отражают коренные перемены второй.

Это связано не только со значительным удельным весом тарифной ставки в расходах на прямое материальное стимулирование и в издержках на рабочую силу в целом (в этих последних в середине 80-х годов она составляла около 50%). Дело в том, что на ее основе **определяется размер как всех остальных элементов оплаты труда**, так и многих статей прочих расходов на рабочую силу, включая и выходное пособие — один из наиболее крупных «добровольных» видов выплат. От размера тарифной ставки, таким образом, зависит уровень расходов компаний на рабочую силу и по отдельным элементам, и в целом. Данное обстоятельство заставляет японские компании в их политике в области заработной платы обращать внимание прежде всего на совершенствование методов разработки тарифной ставки.

Как известно, главная роль тарифной ставки в любой системе заработной платы заключается в конечном счете в установлении соотношения между оплатой простого, неквалифицированного и сложного, квалифицированного труда. Японская практика выработала свои принципы тарификации работников и с успехом пользовалась ими на протяжении всего послевоенного периода. Ведущим (весьма необычным в глазах зарубежных исследователей) показателем уровня квалификации работника и, следовательно, критерием его оплаты в Японии длительное время считался возраст. Из-за такого подхода к эскалации тарифной ставки всей системе материального стимулирования в Японии было присвоено название «повозрастной оплаты труда». Он же лежит и в основе широко распространенной в Японии концепции «пожизненной заработной платы». Сама практика пожизненного найма, разумеется, не может быть сведена исключительно к мерам управления кадрами с помощью заработной платы, тем не менее ее краеугольным камнем является принцип оплаты рабочей силы в зависимости от длительности трудового стажа.

До тех пор, пока повозрастная тарификация работников соответствовала нарастанию квалификации и уровня результативности труда в зависимости от стажа, традиционная организация заработной платы укрепляла систему пожизненного найма и способствовала росту эффективности управления рабочей силой. Однако по мере углубления противоречий между содержанием труда, с одной стороны, и его оценкой по возрастному критерию исполнителя, — с другой, положение начало меняться. В настоящее время, как отмечалось выше, подвергается перестройке вся система управления кадрами, существенным элементом которой является организация заработной платы. При этом важно подчеркнуть, что, оказавшись на рубеже 70—80-х годов под прицелом японского менеджмента, вопрос о реорга-

низации заработной платы ставится параллельно с проблемой трансформации самой системы пожизненного найма.

Среди всего множества факторов, обусловивших необходимость реорганизации заработной платы, японские специалисты выделяют три основных: кардинальные изменения в технологии производства в связи с внедрением микроэлектронной техники; изменения в структуре рабочей силы в результате ее старения; нарастание несоответствия между уровнем образования работников и возможностями их карьеры в условиях традиционной системы управления, приводящее к эрозии трудовой морали. Рассмотрим действие каждого из них.

Те *изменения в содержании труда* в результате развития материально-технической базы производства, которые повлияли на трансформацию заработной платы в Японии, возникли, разумеется, не вдруг и проявились не сразу. Они накапливались постепенно, по мере все большего проявления главной черты современного научно-технического прогресса, состоящей в переходе от машинного производства, основанного на использовании отдельных станков, аппаратов или их групп, к производству комплексно-автоматизированному, представляющему собой целостные системы оборудования, обеспечивающие непрерывность производственных процессов. Наступление качественно нового этапа практической реализации данного направления НТП было вызвано внедрением технологий на базе микроэлектронной техники, станков с числовым программным управлением, обрабатывающих центров и робототехники. В Японии момент массового перехода к новейшим технологиям пришелся на середину 70-х годов, когда в стране вслед за «нефтяным шоком» разразился экономический кризис⁶.

Эти объективные тенденции в развитии производительных сил, наложившись на противоречия капиталистического воспроизводства, резко усилили стремление японских промышленников ликвидировать возникшее несоответствие между изменившимися характеристиками труда и качеством рабочей силы и способами их учета в оплате труда.

Освещению вопросов, касающихся изменений в содержании труда под влиянием научно-технического прогресса, посвящена обширная литература, в том числе японоведческая (см., в частности, [74; 75; 89; 82; 84; 90; с. 120—121; 86, с. 13—14; 78, с. 7—9; 95, с. 17—18, 23—24]). Наша задача лишь показать связь между этими изменениями и трансформацией заработной платы в Японии в период второй половины 70-х — первой половины 80-х годов.

Под влиянием новой техники и технологии возникли как тенденция к усложнению труда, так и противоположная тенденция. В частности, в двух главных видах трудовых функций современного рабочего (операционных и ремонтно-эксплуатационных) процесс изменения содержания труда протекает по-разному: если функции, связанные с непосредственным исполь-

зованием оборудования, нередко становятся проще, то функции по его обслуживанию, поддержанию в рабочем состоянии большей частью, напротив, усложняются [166, 1983, т. 35, № 7, с. 23].

В целом, однако, происходит усложнение труда, что обусловлено, во-первых, сдвигом в структуре трудовых функций в пользу обслуживания производственного оборудования и, во-вторых, объективно необходимым и субъективно стимулируемым процессом объединения трудовых функций, приводящим к обогащению труда.

Сложный же труд на современном этапе научно-технического прогресса постоянно приобретает качественно новые характеристики, в связи с чем падает роль накапливаемых в течение длительного периода практических навыков и знаний и одновременно возрастает значение знаний и навыков, приобретенных в самое последнее время. Причем, отметим, моральное устаревание этих новых знаний и навыков, гораздо более дифференцированных по сравнению с традиционными, происходит непрерывно и убыстряющимися темпами. В прошлом более сложный труд, как правило, являлся результатом длительного производственного опыта, вследствие чего был под силу каждому работнику. Ныне он формируется в итоге серии одномоментных, повторяющихся актов смены знаний и навыков, успешность которых зависит главным образом от особенностей личности работника. Способность к обновлению профессии, умение развивать и реализовать свой творческий потенциал, гибкость и быстрота реакции, готовность адекватно реагировать на изменяющиеся условия производственно-технической обстановки — эти и подобные им адаптивные качества личности приобретают сейчас особое значение, а они глубоко индивидуальны. Более дифференцированной становится и результативность их реализации в труде. Соответственно возникает потребность и в дифференцированных методах учета особенностей конкретных работников в системе заработной платы.

Привнесение в организацию заработной платы элементов, отражающих индивидуальные качества работников, и создание системы, сочетающей эти элементы с элементами традиционной повозрастной тарификации, становятся, таким образом, первоочередной задачей для японского менеджмента на современном этапе НТП.

Необходимость изменения прежней модели заработной платы усиливается в связи с быстрым *старением рабочей силы* в Японии. Индивидуальный подход к оценке труда меняет взгляд японских промышленников на ценность отдельных категорий работников. Раньше работник считался тем ценнее, чем большим опытом он обладал, чем он был старше. В настоящее время, напротив, молодежь, легко адаптирующаяся к новой технике, быстро меняющая свою профессию, постоянно повышающая уровень квалификации, способная усвоить все увеличивающиеся

по объему и сложности необходимые теоретические знания и новые навыки, представляет собой главный объект внимания промышленных фирм. Но к середине 70-х годов в составе кадров оказалась довольно большая доля лиц старших возрастов. Еще сильнее обострилось положение во второй половине 70-х — начале 80-х годов. Существенную роль в этом сыграл, в частности, ход демографических процессов в стране.

В период с 1950 по 1965 г. самодеятельное население Японии росло очень быстрыми темпами за счет молодежи, доля которой ежегодно составляла 5—6% [33, 1950—1965], а возрастная структура самодеятельного населения сохраняла пирамидальную форму. В сочетании с быстрыми темпами экономического развития, способствовавшими расширению рамок использования рабочей силы, это вело к укреплению принципов пожизненного найма. Постоянный приток на рынок труда молодой, дешевой рабочей силы, с одной стороны, и естественное выбытие работников старших возрастов — с другой, обеспечивали непрерывное обновление кадрового состава компаний при поддержании совокупной стоимости рабочей силы на определенном, относительно низком уровне.

В дальнейшем, однако, резкое падение рождаемости и рост продолжительности жизни повлекли за собой изменения в демографической структуре самодеятельного населения. Этот процесс особенно усилился с конца 60-х годов. За 1965—1983 гг. доля населения в возрасте 15—34 лет во всем самодеятельном населении уменьшилась с 48,1 до 35,7%, тогда как в возрасте свыше 45 лет возросла с 30,6 до 38,3%. По прогнозу Японского центра демографических исследований, в 2000 г. 24% самодеятельного населения будут составлять люди старше 55 лет [112].

Изменение демографической ситуации привело к увеличению среднего возраста персонала промышленных компаний. Если в 1960 г. средний возраст наемных работников-мужчин в промышленности равнялся 31,8 года, то в 1965 г. — 32,6, в 1970 г. — 34,2, в 1975 г. — 37,6, а в 1980 г. — 38 лет. Средний возраст рабочих-мужчин повысился с 31 года в 1960 г. до 37,9 года в 1980 г. [33, 1960; 1965; 1970; 1975; 1980].

В углублении неблагоприятных изменений в возрастной структуре рабочей силы промышленных предприятий сыграл свою роль и экономический кризис, который привел к замедлению темпов роста численности вновь принимаемых молодых кадров. Остроту этой проблеме придает также разрыв между предельным возрастом пребывания работников в фирме, установленным условиями пожизненного найма, и возрастом назначения государственной пенсии, вследствие чего определенный отрезок их жизни оказывается не обеспеченным доходом¹.

Установление предельного возраста пребывания в фирме представляет собой, с точки зрения менеджмента, механизм «естественного» регулирования структуры и численности кадров в

рамках системы пожизненного найма. Этот механизм способствует постоянному обновлению рабочей силы на предприятии. Однако несовпадение предельного возраста с пенсионным заставляет профсоюзы все чаще выдвигать на повестку дня коллективных переговоров вопрос о его повышении, что дестабилизирует систему «естественного» регулирования структуры и численности кадров и ведет к их дальнейшему старению⁴.

Совершенно очевидно, что старение кадров в условиях существования повозрастной оплаты труда самым непосредственным образом влияет на рост расходов компании на заработную плату, поскольку увеличение среднего возраста персонала автоматически ведет к росту средней заработной платы, а в условиях значительной зависимости от нее прочих расходов на рабочую силу — и к общему повышению этих расходов. При этом увеличение расходов происходит за счет той части рабочей силы, которая в новых условиях научно-технического прогресса отличается наименьшим уровнем эффективности труда.

К трансформации системы заработной платы в Японии подталкивают также проблемы, связанные с накоплением в экономике страны в целом и в промышленных компаниях в особенности лиц с *высоким уровнем образования*. Доля последних в общей численности самодельного населения в Японии увеличилась с 6,7% в 1960 г. до 18,0% в 1979 г. [32, 1960; 1980]. Среди них доля молодежи в возрасте 25—29 лет повысилась с 8,5% в 1960 г. до 31,1% в 1979 г. Рост в составе населения, и прежде всего в составе молодежи, лиц с высшим образованием, конечно, благоприятен для развития национальной экономики в целом. Он свидетельствует о повышении потенциала и степени адаптивности рабочей силы к новым видам технологии, овладение которыми составляет одну из наиболее важных экономических задач, стоящих в настоящее время перед японскими компаниями. Но вместе с тем увеличение численности работников с высшим образованием оказывает отрицательное воздействие на систему управления кадрами, применяемую в настоящее время в японской промышленности.

В практике японского менеджмента лица, окончившие университет, пользуются преимуществами планируемого служебного роста, зависящего от длительности их пребывания в фирме. Планирование карьеры представляет собой своеобразную компенсацию отсутствия возможностей у работников самостоятельно перемещаться на рынке труда и оказывать влияние на собственное продвижение по службе вследствие замкнутости системы пожизненного найма. На практике планируемое на длительный срок служебное продвижение работников с высшим образованием осуществляется посредством не только их перемещения (ротации) с должности на должность, но и перевода в другие отделы или управления. Возможности практического осуществления планируемого служебного роста, приводящего к систематической передвигке персонала, зависят от того, как

развивается процесс «естественного» регулирования рабочей силы, т. е. от того, насколько регулярно происходит выбытие из фирмы лиц старших возрастов. Постоянное увеличение объема производства в условиях длительного экономического роста позволяло поглощать все большее число дипломированной молодежи и управлять их иерархической карьерой без особых конфликтов, несмотря на общий процесс старения рабочей силы.

Изменение экономической конъюнктуры в середине 70-х годов привело к замедлению расширения производства. В новых условиях старение рабочей силы и накопление в компаниях лиц с высшим образованием все чаще стали приводить к нарушению баланса между числом претендентов на должностное повышение, осуществляемое по традиционным нормам, и числом вакантных должностей, соответствующих уровню их притязаний. Это вызвало значительное замедление профессиональной карьеры, базирующейся исключительно на идее иерархического продвижения вне зависимости от характера исполняемых обязанностей.

Замедление должностного роста, снижающее уровень мотивированности труда, затрагивает отнюдь не малую часть дипломированных специалистов, что влечет за собой изменение самого взгляда японского менеджмента на концепцию профессиональной карьеры. Многие предприятия начали вводить новую систему так называемых функциональных уровней управления, приравниваемых к одному из руководящих уровней. Выдвижение работников на эти должности осуществляется после прохождения ими определенных испытаний. Так, для молодых специалистов в ряде компаний была предложена система «профессионализации» их карьеры, которая в отличие от прежней системы должностного роста не делает акцент на иерархическом повышении, а рассматривает должность с точки зрения ее функционального назначения. Вместе с тем это привносит путаницу в исполнение управленческих функций из-за их неразделенности между работниками, занимающими прежние иерархические и новые «профессиональные» должности. Кроме того, привязывание должности к определенной профессии, с точки зрения японских компаний, ослабляет возможности по взаимозаменяемости работников на различных должностях, ограничивая гибкость всей организационной структуры управления.

Усиление специализации дипломированных работников, особенно с ростом уровня их квалификации, увеличивает опасность повышения их мобильности. Рост спроса на рабочую силу редких специальностей, связанных с научно-техническим прогрессом, создает реальную угрозу для компаний, имеющих таких специалистов (а чаще всего они встречаются среди дипломированной молодежи), потерять ее. Возникает необходимость отражать распределение работников по должностям, связанным с их профессией, в системе заработной платы.

Итак, анализ факторов, оказывающих влияние на развитие систем заработной платы в Японии в современных условиях, позволил выявить социально-экономические проблемы, имеющиеся в данной области, и стоящие перед компаниями задачи. Рассмотрим теперь основные направления разработки новых систем оплаты труда, призванные решить указанные задачи. При этом речь будет идти главным образом о тарифной ставке, которая играет, как отмечалось, доминирующую роль во всей организации заработной платы и которая в ее традиционном виде перестала в полной мере отражать происходящие изменения в труде.

Со второй половины 70-х годов все большее распространение получает принципиально новый тип тарификации, увязываемый с конкретными характеристиками работника как такового, с его индивидуальными показателями в труде, со специфическими особенностями квалификации, отличающими его от других работников. Этот подход нашел отражение во введении так называемой трудовой тарифной ставки (сиготокю).

Разнообразие условий, к которым конкретные компании приспособливают использование указанной ставки, и диверсифицированность задач, решаемых с ее помощью в разных фирмах, обусловили существование большого количества ее видов. Имеются, например, ставка за исполнение служебных обязанностей (сёкумукю), ставка за квалификацию (сёкунокю), ставка за совмещение служебных обязанностей (сёкуруйкю) и пр. Каждая из этих ставок может использоваться самостоятельно либо в сочетании с другими трудовыми ставками, включенными в сетки, учитывающие несколько трудовых показателей.

Новое направление в развитии оплаты труда существенно потеснило традиционные системы заработной платы. В послекризисный период наблюдается сокращение сферы применения последних, снижается их удельный вес в общей сумме расходов японских компаний на заработную плату. Вместе с тем и в настоящее время многие японские компании не отказываются от них. Причины этого заключаются как в сопротивлении процессу индивидуализации заработной платы со стороны профсоюзов, видящих в нем угрозу системе пожизненного найма, так и в стремлении компаний приспособить возможности традиционных систем по групповому управлению кадрами к современным потребностям производства в высококооперированном труде. Кроме того, объективной причиной использования в современных системах заработной платы элементов повозрастной оценки труда является то, что квалификация работников, несмотря на происшедшие в ней изменения, в известной мере зависит и от производственного опыта. Нельзя сбрасывать со счетов также стремление фирм удержать в своих руках такое средство сохранения за собой эффективных работников старших возрастов, особенно управленческого звена, как повозрастная заработная плата.

Большинство компаний поэтому в своей политике в области материального стимулирования труда на современном этапе идет по пути выработки синтезированных систем (согокаттэй-кю), сочетающих в себе элементы традиционной — повозрастной и новой — трудовой тарификации работников. Если в 1975 г. 49,2% компаний придерживались подобных синтезированных систем заработной платы, то в 1983 г. — уже 62,4% [32, 1975, с. 177; 1983, с. 159]. И лишь незначительная часть японских фирм применяла в 1983 г. системы заработной платы, основанные исключительно на трудовой (13,7% общего числа фирм) или тем более на личной ставке (5,6%)⁹ [166, 1983, т. 35, № 8, с. 14]. Новым направлением, отражающим стремление компаний приспособить политику в области заработной платы к задачкам избирательного подхода к управлению рабочей силой, становится одновременное применение различных систем оплаты труда (базирующихся и на трудовой, и на личной, и на синтезированной ставке) к разным категориям работников. За 1979—1983 гг. доля таких компаний увеличилась с 15,3 до 18,3% [166, 1983, т. 35, № 8, с. 14].

Если оценивать ситуацию, сложившуюся в 80-е годы в области заработной платы, с точки зрения степени использования в практике компаний двух альтернативных критериев тарификации работников — трудового и повозрастного, то следует отметить постоянное укрепление позиций первого из них при практической неизменности второго. Так, в 1983 г. трудовой критерий в том или ином варианте построения системы заработной платы применяли 94,4% компаний (90,5% в 1979 г.), а повозрастной — 80,9% (79,8%) (рассчитано по [32, 1979, с. 229; 166, 1983, т. 35, № 8, с. 14]).

Как видно из сказанного выше, ведущей тенденцией в эволюции систем заработной платы в Японии ныне стало распространение синтезированных систем, способствующих относительно безболезненному внедрению трудового принципа тарификации работников. Рассмотрим, как строится конкретно такая система¹⁰.

Размер основной заработной платы определяется по четырем показателям: возрасту, стажу, профессиональному разряду и результативности труда. При этом возраст и стаж служат базой для традиционной, личной ставки, а профессиональный разряд и результативность труда — новой, трудовой ставки (в данном случае она называется «ставкой за квалификацию»). Все возможные варианты сочетания показателей, определяющих размер каждой из двух ставок, сводятся в соответствующие сетки.

Личная тарифная ставка состоит из двух частей, одна из которых определяется возрастом, а другая — стажем работника. Тарифная сетка строится так: по горизонтали откладываются значения личной ставки, дифференцированной по возрасту, а по вертикали — по стажу. Ставка конкретного работника при этом

находится в точке пересечения соответствующих значений его возраста и стажа¹¹.

Размер трудовой тарифной ставки также зависит от двух показателей — уровня квалификации и результативности труда работника, в соответствии с этим в сетке трудовых ставок их значения по горизонтали дифференцируются по профессиональным разрядам, отражающим уровень квалификации, по вертикали — по результативности труда, оцениваемой в баллах на основании оценок, выставляемых в процессе проведения аттестации или конкурсов.

В отношении различных категорий производственного персонала могут разрабатываться самостоятельные сетки трудовых ставок. Однако чаще (на крупных предприятиях с числом занятых 1000 человек и более в начале 80-х годов — в 60% случаев) применяется интегрированная сетка, подобная той, которая рассматривается нами. Она является общей для всех категорий работников — рабочих, ИТР и служащих, а также для управленческого персонала (кроме управляющих высшего звена) и служит цели смягчения в глазах «людей компании» различий в статусе. Вместе с тем для каждой категории работников в пределах общей сетки предусматривается свое, строго определенное место, ограниченное рамками присваиваемых им разрядов: для рабочих — с первого по пятый, для ИТР и служащих — с третьего по девятый, а для управленческого персонала — с седьмого по девятый.

Размер ставки работника увеличивается по горизонтали тарифной сетки с его переходом из одного разряда в другой. Этот переход обусловлен сроками прохождения соответствующей профессиональной подготовки, имеющими свои минимальные и максимальные границы¹². Конкретные сроки перехода в очередной разряд зависят, в частности, от того, насколько быстро работник сумел овладеть новой специальностью, умеет ли он совмещать разные трудовые функции, выполнять несколько видов работ, т. е. от того, насколько он смог продвинуться в профессиональном отношении. Между тем компания оставляет за собой право предоставлять тому или иному работнику возможности подготовки в зависимости от степени его перспективности, от его фактической трудовой отдачи.

Введение в тарифную систему оценки трудового вклада работника имеет большое значение. Результаты работы (уровень выполнения норм, качественные показатели) оцениваются ежегодно по трехбалльной системе, и в соответствии с полученной оценкой за год он может быть переведен по вертикали тарифной сетки на один, два и даже три ряда. Поэтому даже в пределах одной и той же квалификации каждый работник получает возможность непосредственно и самостоятельно влиять на размер своего заработка, не говоря уже о том, что расширяются его перспективы на повышение квалификации и дальнейший рост заработной платы.

Введение трудовой тарифной ставки исключает возможность автоматического роста заработной платы вне зависимости от повышения квалификации и результативности труда работников, увеличивая тем самым оплату труда с его эффективностью.

Синтезированная система заработной платы предполагает сложение трудовой и личной ставок заработной платы конкретного работника. Поскольку синтезированная система внедряется в первую очередь на тех предприятиях, которые прежде применяли традиционную повозрастную систему заработной платы, то этот процесс сопровождается перераспределением фонда заработной платы.

Одновременно перераспределение фонда происходит и в отношении конкретных работников. Соблюдение принципа неизменности фонда приводит к тому, что часть работников оплачивается выше, а часть ниже того уровня, который существовал при повозрастной системе. При этом в более выгодном положении оказываются высококвалифицированные и эффективные работники, а не просто работники старшего возраста и с большим стажем, как было прежде.

Отмеченное обстоятельство крайне важно, если учесть, что при традиционных системах оплаты труда самый высокий заработок имели работники старших возрастов. Согласно новым системам относительно высокого уровня заработной платы эти работники могут достигнуть в значительной мере за счет повышения эффективности своего труда и своей квалификации. Иначе говоря, в настоящее время компании получили в своё распоряжение эффективное средство по снижению расходов на рабочую силу, которое, судя по тенденции к снижению показателя удельной оплаты труда, наметившейся в середине 70-х — начале 80-х годов, находит все более широкое применение.

НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Повышение роли сферы услуг в общественном производстве

Одной из важнейших особенностей развития японской экономики в 70—80-е годы явилось существенное увеличение удельного веса сферы услуг¹ в структуре общественного производства и личного потребления, повышение ее роли в жизни населения и развитии экономики страны. Так, если за 1955—1970 гг. доля сферы услуг в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) Японии выросла на 4,0%, то за 1970—1985 гг. — на 10,9%, т. е. темпы прироста ее удельного веса увеличились более чем в 2 раза. В 1986 г. на сферу услуг уже приходилось 63,5% ВВП Японии, т. е. почти в 2 раза больше, чем на всю сферу материально-вещественного производства. Среднегодовые темпы прироста численности занятых в сфере услуг в 1970—1986 гг. равнялись 3,2%, а во всем хозяйстве — только 0,8%, вследствие чего ее удельный вес в структуре рабочей силы, занятой в экономике Японии, повысился с 39,6 до 55,1% [18, 1973, с. 235—236, 246—247; 1988, с. 178—179, 183—184]. Кроме того, значительно вырос удельный вес расходов на услуги в структуре семейного бюджета японцев: за 1970—1988 гг. — с 42,3 до 52,7% [172, 1989, № 5, с. 134—135]. В результате сфера услуг практически по всем важнейшим показателям опередила сферу материально-вещественного производства и превратилась в крупнейший сектор экономики Японии. В японской экономической литературе этот процесс получил название «сервизация экономики», т. е. переход от «экономики материальной продукции» к «экономике услуг».

Ускоренный рост удельного веса сферы услуг в структуре общественного производства — явление, характерное для всех ведущих капиталистических стран, отражающее достижение ими высокого уровня развития производительных сил. В США и странах Западной Европы этот процесс начался еще в 60-е годы, в Японии же существенно позже — только в 70-е годы. Поэтому даже в конце 80-х годов, несмотря на более высокие темпы расширения сферы услуг, чем в других капиталистических

странах, Япония почти по всем показателям сервисации уступает США и Великобритании, а по доле сферы услуг в структуре ВВП и рабочей силы занимает четвертое место в мире после США, Великобритании и Франции.

Существенное повышение места сферы услуг в общественном производстве в 70—80-е годы было определено целым комплексом причин. К основным стимуляторам этого процесса в 50—60-е годы — углублению общественного разделения труда, росту доходов населения, расширению потребностей в кредитных ресурсах и т. д. — добавились новые. Ускорение, особенно со второй половины 70-х годов, темпов НТП, значительная диверсификация спроса и переход ко все более индивидуализированному производству, ресурсосберегающий тип роста экономики Японии, сформировавшийся после кризиса 1974—1975 гг., — все это существенно увеличило масштабы и расширило разнообразие спроса на услуги со стороны всех отраслей японской экономики. В результате отмеченных изменений услуги по своей роли в процессе воспроизводства постепенно превратились в один из важнейших ресурсов развития национального хозяйства Японии. Отражением этого явился рост доли услуг в межотраслевых потоках, в частности в структуре промежуточного спроса — с 24,7% в 1975 г. до 32,0% в 1986 г. [14, 1988, с. 178].

Кроме того, важным фактором ускорения темпов роста удельного веса сферы услуг в экономике Японии явились изменения в жизни японцев со второй половины 70-х годов. В этот период в Японии был достигнут один из самых высоких в мире уровней как доходов населения (среднемесячный доход японской семьи в 1988 г. составил 3,8 тыс. долл., а среднемесячная заработная плата — 2,7 тыс. долл.), так и удовлетворения его потребностей в материальной продукции [44, 1988, с. 341]. Об этом свидетельствует существенное замедление с конца 70-х годов темпов роста производства абсолютного большинства видов продовольственной продукции и промышленных товаров бытового назначения (в том числе автомобилей, магнитофонов, видеоманитофонов и т. д.). Поэтому японцы основную часть своих доходов стали направлять не на приобретение материальной продукции, а на улучшение состояния здоровья, занятия спортом, повышение уровня образования и культуры, эффективное проведение все более растущего свободного времени (за 1973—1986 гг. суммарная продолжительность рабочего времени за месяц в среднем по всей экономике сократилась почти на семь часов). Определенный вклад в повышение доли услуг в структуре потребления японцев внесло также изменение возрастной структуры населения — увеличение удельного веса лиц старших возрастов, имеющих намного большую склонность к потреблению услуг здравоохранения, отраслей по организации досуга и т. д., чем лица более младших возрастов. Все это привело к выдвиганию услуг на первое место в структуре потребления японцев. За 1975—1986 гг. доля услуг в структуре лич-

ного потребления выросла с 46,5 до 55,7% [14, 1988, с. 179]. Причем особенностью периода второй половины 70-х — 80-х годов является заметный рост вклада личного потребления в расширение сферы услуг: если в 1970—1975 гг. на него приходилось 37,6% прироста ВВП в рассматриваемой сфере, то в 1980—1986 гг. — уже 46,8% [14, 1983, с. 286—303; 1988, с. 172—173, 178—179].

Рост спроса общественного производства на услуги со второй половины 70-х годов выявил определенную диспропорцию между ушедшим вперед по масштабам производства, разнообразию отраслевого состава и технико-экономическому уровню материально-вещественным производством и отставшей от него сферой услуг. Для ликвидации отставания необходимо было резко увеличить объемы капиталовложений в сферу услуг. Со второй половины 70-х годов условия для этого сложились весьма благоприятные. Дело в том, что рост спроса на услуги во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов происходил на фоне значительного замедления темпов развития целого ряда отраслей материально-вещественного производства, значительного сужения в них сфер и объемов инвестирования (в 1980—1987 гг. среднегодовые темпы прироста частных капиталовложений в машины и оборудование в промышленности составили всего 3,7%) [18, 1988, с. 80—81]. Вместе с тем хорошие перспективы сферы услуг, сравнительно высокий уровень нормы прибыли, очевидная выгодность выделения производства услуг в специализированные компании — все это во многом стимулировало перелив высвобождающихся в материально-вещественном производстве финансовых средств в сферу услуг. Более того, создание дочерних компаний в этой сфере стало одним из главных путей преодоления застоя и диверсификации деятельности многих компаний материально-вещественного производства. В результате доля сферы услуг в структуре частных капиталовложений в машины и оборудование за 1975—1986 гг. выросла с 41,4 до 58,0%, а в структуре основного капитала частного сектора экономики Японии — с 36,1 до 44,6% [18, 1988, с. 80—81; 44, 1988, с. 237]. Параллельно с расширением притока капитальных средств в сферу услуг в результате роста производительности труда в промышленности и замедления роста спроса на материальную продукцию произошла переориентация притока рабочей силы из отраслей промышленности в отрасли сферы услуг — за 1975—1988 гг. численность занятых в промышленности выросла только на 7,2%, а в сфере услуг — на 26,7% [172, 1988, № 5, с. 176].

Приведенные данные показывают, что со второй половины 70-х годов в Японии основные материальные и человеческие ресурсы стали направляться уже на удовлетворение не потребностей производства и населения в материальной продукции, а интеллектуальных, духовных и прочих нематериальных потребностей общества.

Процесс возрастания роли нематериальных ресурсов в общественном развитии Японии не ограничивается только повышением места и роли сферы услуг в экономике. Он включает в себя также процессы, происходящие внутри всех отраслей хозяйства страны, такие, как информатизация, повышение наукоемкости производства и т. д. Общий процесс возрастания роли нематериальных ресурсов (услуг, интеллектуального потенциала общества, уровня подготовки рабочей силы, управленческого и бытового опыта и т. д.) в экономическом развитии страны, их превращение в один из главных ресурсов общественного прогресса получил в японской экономической литературе название «софтизации» (от английского слова «soft» — «мягкий», в данном случае — «нематериальный»).

Поскольку в нашем распоряжении нет статистических данных, непосредственно характеризующих масштабы и динамику софтизации экономики, для того чтобы получить представление о ходе этого процесса, воспользуемся рядом косвенных показателей. В частности, о масштабах и темпах софтизации можно судить по росту удельного веса нематериальных ресурсов в структуре текущих производственных расходов. Так, по данным межотраслевых балансов Японии, только за 10 лет — с 1970 по 1980 г. — удельный вес в ВВП страны тех отраслей, у которых на нематериальные ресурсы приходится более 40% текущих производственных затрат, вырос с 26,5 до 45,6% [42, с. 10]. О больших масштабах процесса софтизации свидетельствует и рост занятых в производстве нематериальных ресурсов (специалисты по управлению, административно-канторской работе, производству услуг, сбыту, а также научный и инженерно-технический персонал): в 1975—1987 гг. их доля выросла с 57,2 до 63,9% [18, 1988, с. 82]. Софтизация проявляется также в изменении структуры капиталовложений, прежде всего в повышении доли расходов на НИОКР: только за 1980—1984 гг. их доля в инвестициях в обрабатывающую промышленность выросла с 8,5 до 11,0% [123, с. 138]. Увеличению удельного веса расходов на нематериальные ресурсы способствует и изменение структуры экономики, в рамках которой все более ощутимым становится значение отраслей с высокой степенью обработки. Дело в том, что, как показывают данные межотраслевых балансов Японии за 1970 и 1980 гг., чем выше доля добавленной стоимости в структуре валового продукта отрасли, тем выше доля нематериальных ресурсов в общем объеме ее текущих производственных расходов.

В основе процессов возрастания места и роли сферы услуг и софтизации экономики лежат одни и те же факторы, оба эти процесса протекают параллельно, в тесной взаимосвязи и отражают явления одного и того же порядка — повышение роли нематериальных ресурсов и нематериальной сферы в развитии японской экономики. Однако процесс расширения сферы услуг, границы которого определяются масштабами выделения про-

изводства нематериальных ресурсов в специализированные предприятия, является лишь частью процесса софтизации. Так, по расчетам министерства внешней торговли и промышленности, в начале 80-х годов около $\frac{1}{5}$ объема производства нематериальных ресурсов было сосредоточено вне сферы услуг — в компаниях различных отраслей хозяйства, производивших их для собственных нужд, и лишь $\frac{1}{5}$ приходилась на специализированные компании [109, с. 16]. Иными словами, процесс возрастания места и роли сферы услуг — это лишь одно из проявлений софтизации на отраслевом уровне.

Развитие сферы услуг во второй половине 70-х — 80-е годы характеризовалось целым комплексом тенденций. Одной из важнейших стала структурная перестройка сферы услуг. Рассмотрим динамику отраслевой структуры ВВП сферы услуг в 80-е годы, а также прогноз ее эволюции до 1993 г., составленный Управлением экономического планирования Японии (%) [175, 1988, т. 66, № 24, с. 61]:

Отрасли сферы услуг	1980 г.	1986 г.	1993 г.
Торговля	28,9	23,0	19,9
Транспорт и связь	11,9	11,6	10,7
Кредит, страхование, операции с недвижимостью	14,7	15,5	15,7
Отрасли деловых услуг	6,5	9,4	13,1
Образование	7,8	7,7	7,1
Здравоохранение	6,2	6,2	5,9
Отрасли организации досуга	7,9	8,8	9,7
Отрасли по выполнению домашних работ	2,7	3,2	3,6
Прочие отрасли	13,4	14,6	14,3

Как видно из приведенных данных, традиционные отрасли сферы услуг, такие, как торговля, транспорт и связь, образование, здравоохранение, постепенно уступают позиции прежде всего набирающим силу новым отраслям (деловых услуг, организации досуга и т. д.). Вместе с тем, позволяя выявить общую направленность развития сферы услуг, довольно высокая агрегированность рассматриваемых данных не дает возможности увидеть некоторые важные тенденции в отдельных отраслях, проливающие дополнительный свет на эволюцию отраслевой структуры сферы услуг.

По данным японской статистики, в структуре сферы услуг наблюдался рост удельного веса связи (объем производства в этой отрасли за 1975—1987 гг. увеличился в 1,79 раза, тогда как всей сферы услуг — в 1,67 раза), сферы кредита и операций с ценными бумагами (за тот же период — в 3,02 раза), страхования (в 3,51 раза), отраслей деловых услуг (в 2,46 раза), отраслей организации досуга. Одновременно происходило сокращение удельного веса торговли (ее объем за 1975—1987 гг. вырос только в 1,60 раза), транспорта (в 1,45 раза), электро-, газо-, водоснабжения (в 1,58 раза), услуг государственных пред-

приятый (в 1,25 раза) и государственных административных учреждений (в 1,51 раза) [44, 1988, с. 309].

Отрасли, удельный вес которых снижается (за исключением государственных учреждений), обслуживают главным образом обращение материальной продукции. Дело в том, что, как отмечалось выше, со второй половины 70-х годов темпы прироста выпуска материальной продукции существенно снизились, соответственно произошло сокращение спроса со стороны этих отраслей на продукцию сферы услуг. Относительное же падение темпов роста услуг государственных учреждений связано с общим процессом уменьшения масштабов прямого вмешательства государства в экономику и численности государственного аппарата в рамках административно-финансовой реформы.

Вместе с тем со второй половины 70-х годов значительно возрос спрос на услуги по повышению качественных показателей производства и выпускаемой продукции, переходу на мелкосерийное производство, снижению ресурсоемкости производства, его информационному обеспечению, по подготовке рабочей силы и т. д. А эти услуги как раз и обеспечивают отрасли деловых услуг и связи. Возрастание удельного веса кредита, операций с ценными бумагами и страхования обусловлено ростом финансовых возможностей предприятий и населения при определенном сужении сфер инвестирования, что вызвало активизацию финансовых операций (вложений капитала в ценные бумаги, недвижимость, валюту и т. д.). Рост удельного веса отраслей организации досуга и отраслей, обеспечивающих выполнение домашних работ, связан с существенным увеличением доходов населения и выдвиганием на первый план в структуре потребностей японцев заботы о повышении качественного содержания жизни, улучшения состояния здоровья и т. п.

Кроме того, важной тенденцией изменения сферы услуг стала значительная диверсификация внутренней структуры ее отраслей, о чем говорит появление во второй половине 70-х и в 80-е годы новых отраслей, в частности инжиниринга (инженерно-консультационные и проектные услуги), лизинга (предоставление в аренду и кредитование оплаты арендованного оборудования), услуг баз данных², обеспечения рабочей силы на время, новых отраслей связи (факсимильная связь³, передача данных между ЭВМ⁴, видеотекст⁵, телетекст⁶, системы телеконференций⁷ и т. д.), новых видов услуг населению — сетей клубов «красивого тела» (фитнэс), специализированных услуг престарелым и т. д.

В связи с резким увеличением социально-экономической активности женщин (в 1988 г. работало 49% всех женщин в возрасте старше 16 лет) все большие масштабы приобретают отрасли по выполнению домашних работ (уборка помещений, покупка товаров с доставкой на дом, уход за детьми, дежурство по дому в отсутствие хозяев и т. д.).

Широкое развитие в последние годы получила сфера по

оформлению интерьеров, по переделке и перепланировке домов, мебели, одежды и т. д., по дежурству в квартире, когда нет жильцов, сопровождению в турпоездках и т. д. В настоящее время происходит значительное расширение сети предприятий, предоставляющих населению консультации по вопросам ведения домашнего хозяйства и семейного бюджета, а также сеть центров услуг по домашнему хозяйству. В 80-е годы набирали силу новые отрасли обслуживания населения в сфере общественного питания. Так, высокими темпами расширяется сеть семейных ресторанов, цепи магазинов «быстрой еды», специализированные деликатесные кафе, рестораны для молодежи, кафе, где можно самим приготовить еду, и т. д.

Значительных масштабов в последние годы достигли услуги по улучшению состояния здоровья. Быстро увеличивается количество атлетических и спортивных клубов, клубов «красивого тела» (в 1985 г. число последних достигло 625 тыс., а объем предоставленных ими услуг — 100 млрд. иен), салонов красоты и здоровья, школ избавления от лишнего веса, клубов релаксации и т. д. В конце 70-х и особенно в 80-е годы быстро создавались разнообразные комплексные и специализированные парки отдыха и развлечений и курортные зоны (сафари, тематические парки, парки развлечений и досуга, «парки чудес» типа Диснейленда и т. д.). В целом объем производства услуг по организации досуга в 1985 г. достиг 13,8 трлн. иен.

В связи с быстрым старением японского общества (за 1975—1988 гг. доля лиц старше 65 лет выросла с 8 до 12%) высокими темпами в 80-е годы растут масштабы услуг престарелым: платные дома для их проживания, надомное обслуживание, специальные гостиницы, культурные центры и «центры смысла жизни», организация досуга и турпоездов и т. д. Объем производства этих услуг в 1985 г. превысил 500 млрд. иен.

В 80-е годы в самостоятельную отрасль услуг выделилась сфера по уходу за домашними животными, в том числе перевозки животных, специализированные универмаги, продовольственные магазины и т. д. В 1985 г. объем указанных услуг составил 200 млрд. иен.

В конце 70-х—80-е годы широкое развитие получили такие новые виды транспортных перевозок, как перевозки мелких грузов (весом 15—20 кг) непосредственно от отправителя до получателя без перегрузок (система «такухайбин»). В 1987 г. в рамках таких систем было перевезено более 0,5 млрд. единиц грузов⁸.

В оптовой торговле в 80-е годы получил развитие такой новый вид услуг, как системы «по поставке клиенту в нужное время и необходимом объеме необходимого набора товаров» (своеобразная система «Just in time» в оптовой торговле). Такие системы создали у себя большинство крупных компаний оптовой торговли. В частности, к 1985 г. они действовали во всех девяти крупнейших универсальных торговых фирмах, а также

**Воздействие сферы услуг и обрабатывающей промышленности
на динамику и структуру экономического развития Японии ***

Отрасль	Коэффициент мультиплика- тивного воз- действия на увеличение совокупного спроса	Структура спроса на продукцию, %			
		Сфера материальнс- вещественного производства		Сфера услуг	
		1970 г.	1980 г.	1970 г.	1980 г.
<i>Сфера услуг</i>		28,0	26,7	72,0	73,3
Торговля	0,898	17,0	14,3	83,0	85,7
Кредит и страхование	0,865	11,3	16,2	88,7	83,8
Операции с недвижимо- стью	0,738	19,5	13,7	80,5	86,3
Транспорт и связь	1,244	23,0	35,8	77,0	64,2
Электро-, газо-, водо- снабжение	1,081	92,1	86,2	7,9	13,7
Деловые услуги и услу- ги населению	1,099	35,3	29,9	64,7	70,1
Услуги государственного аппарата	0,982	28,3	26,9	71,7	73,1
<i>Обрабатывающая про- мышленность</i>	1,304	89,8	87,0	10,2	13,0

* Составлено по [42, с. 24—28; 18, 1985, с. 147, 153].

в компаниях «Нисикава сангё», «Кинтотю сёдзи», «Рэнаун» и др.

Значительное повышение удельного веса сферы услуг в экономике и расширение разнообразия предоставляемых услуг ведет к изменениям в характере процесса воспроизводства. Не вдаваясь подробно в анализ этой весьма сложной проблемы, отметим лишь самые важные моменты.

Начнем с общего вопроса—о влиянии сферы услуг на динамику совокупного спроса и в целом экономического роста Японии. Вследствие того что сфера услуг развивается значительно быстрее, чем другие отрасли экономики, ее вклад в прирост ВВП Японии довольно высок и постоянно возрастает (с 43,4% в 1970—1975 гг. он увеличился до 58,9% в 1980—1984 гг.) [14, 1986, с. 150—153]. В то же время, как показывают данные межотраслевых балансов, у большинства отраслей сферы услуг мультипликативный эффект увеличения совокупного спроса ниже, чем у материально-вещественного производства (табл. 17).

Из отраслей сферы услуг лишь транспорт и связь по величине мультипликатора приближаются к обрабатывающей промышленности, прочие же отрасли имеют значительно более низкие показатели. Это означает, что повышение удельного веса сферы услуг не влечет за собой по каналам межотраслевых связей заметного ускорения роста других сфер, аналогичного тому, какое вызывало в 60-е годы быстрое расширение тяжелой промышленности. Причем вряд ли можно ожидать каких-либо существенных изменений в данной области, даже несмотря на наблюдавшиеся в конце 70-х—80-е годы высокие темпы роста

капиталовложений в сферу услуг, автоматизацию и механизацию производства в ее отраслях. Поэтому в долгосрочном плане увеличение доли сферы услуг и соответственно уменьшение доли материально-вещественного производства в структуре общественного производства может рассматриваться как один из факторов понижательного воздействия на динамику совокупного спроса и темпы экономического роста в целом. Вместе с тем, в силу того что отрасли услуг обладают одним из самых значительных в экономике мультипликативным эффектом увеличения спроса на услуги (см. табл. 17), их развитие дает импульс прежде всего расширению самой сферы услуг.

Возрастание роли сферы услуг в общественном производстве приводит также к определенным изменениям в характере производственного цикла. Сферу услуг отличает относительная сглаженность цикличности развития, что обусловлено ее небольшой чувствительностью к циклическим колебаниям материально-вещественного производства, сохранением спроса на услуги в периоды кризисов и депрессий со стороны как производственного, так и личного потребления, отсутствием складских запасов из-за совпадения во времени производства услуг и их потребления и ряда других особенностей функционирования сферы услуг. Поэтому вследствие увеличения доли сферы услуг в структуре ВВП и межотраслевых потоках (как потребителя продукции материально-вещественного производства) происходит определенное сглаживание циклических колебаний развития национального хозяйства Японии. А структурная перестройка сферы услуг в направлении повышения доли отраслей, отличающихся низкой восприимчивостью к кризисным падениям производства в других сферах хозяйства (отрасли деловых услуг, организации досуга, выполнения домашних работ и т. д.), еще больше усиливает ее стабилизирующее воздействие на общехозяйственный цикл.

Происходящее в настоящее время увеличение доли сферы услуг в межотраслевых потоках существенно меняет традиционную модель хозяйственных связей. Во-первых, в результате возрастания в межотраслевых потоках доли нематериальной продукции, производство и потребление которой совпадают во времени, снижаются расходы на обращение товаров, а в конечном счете сокращаются потребности в услугах отраслей, обеспечивающих этот процесс, прежде всего транспорта и торговли (см. [39, с. 234, 235]). Во-вторых, поскольку сфера услуг отличается довольно высоким уровнем потребления продукции машиностроения (главным образом транспортного и электротехнического) ⁹, ее опережающее развитие ведет к увеличению спроса на машины и оборудование и, следовательно, выступает одним из важных стимуляторов развития машиностроительного комплекса. Аналогичное воздействие оказывает расширение сферы услуг и на строительство¹⁰. Причем происходит рост заказов на строительство со стороны не только транспорта, связи, энер-

го-, газо-, водоснабжения, но и торговли, отраслей организации досуга, деловых услуг и т. д.

Вместе с тем, из-за того что сфера услуг потребляет намного меньше сырья и энергии, чем материально-вещественные отрасли, увеличение ее удельного веса в общественном производстве ведет к сокращению расхода сырья, материалов и энергии в рамках всего национального хозяйства, во многом способствует уменьшению энерго- и материалоемкости японской экономики.

Немаловажное воздействие оказывает возрастание доли сферы услуг на положение в сфере занятости. Темпы роста производительности труда в сфере услуг Японии в настоящее время ниже, чем в материально-вещественных отраслях. Такое положение сохраняется несмотря на значительный рост фондовооруженности труда в сфере услуг, постоянное совершенствование технологии производства, оснащение новейшей, в том числе электронно-вычислительной, техникой и связано прежде всего с увеличением в сфере услуг доли отраслей, отличающихся высокой трудоемкостью (отрасли деловых услуг, организации досуга, выполнения домашних работ и т. д.), а также с расширением трудоемких, интеллектуалоемких операций вследствие все большей индивидуализации обслуживания.

Отставание сферы услуг по темпам роста производительности труда от других отраслей в условиях постоянного увеличения ее доли в объеме производства и общей численности занятых, с одной стороны, приводит к замедлению роста общехозяйственных показателей производительности труда, а с другой — способствует рассасыванию безработицы, вызываемой сокращением занятости в материально-вещественном производстве.

В то же время следует отметить, что возможности сферы услуг по аккумулярованию рабочей силы, высвобождающейся в других отраслях экономики, ограничены развитием процесса автоматизации трудоемких операций по мере прогресса электронно-вычислительной техники и совершенствования технологии обслуживания.

Занятая в сфере услуг рабочая сила характеризуется рядом отличительных черт, предопределяемых главным образом спецификой производства. Сравним некоторые параметры структуры занятых в сфере услуг и материально-вещественном производстве (%) [38, с. 446—447; 37, с. 467—468; 161, 1987, № 7, с. 56—57; 26, 1985, с. 185—186]:

Доля работников	Сфера услуг	Материально-вещественное производство
Временных (1982 г.) . . .	13,6	11,3
Женщин (1986 г.) . . .	42,7	39,7
В возрасте до 34 лет (1982 г.) . . .	40,8	30,1
Старше 55 лет (1982 г.)	14,7	28,2

Как видно из приведенных данных, в сфере услуг несколько бóльшая, чем в других отраслях, доля временных работников в общей численности занятых, причем японские специалисты отмечают, что существует тенденция к расширению масштабов применения временной рабочей силы в отраслях сферы услуг: за 1970—1980 гг. ее доля в структуре занятых в рассматриваемой сфере выросла с 4,4 до 6,8% [37, с. 423—424; 38, с. 418, 419]. Среди занятых в сфере услуг также выше удельный вес женщин. Это связано прежде всего с более широкими возможностями сферы услуг по использованию женщин в качестве временных работников.

Следует отметить и тот факт, что в результате расширения числа занятых в сфере услуг, повышения доли частично занятой и временной рабочей силы, а также узких специалистов по производству услуг, мигрирующих между компаниями, происходит снижение уровня закрепленности рабочей силы за определенной фирмой, увеличение подвижности рынка рабочей силы в Японии в целом.

Выше мы кратко охарактеризовали те основные изменения, которые приносит развитие сферы услуг в динамику общественного производства, макроэкономические пропорции, структуру занятости и т. д. В то же время оно оказывает огромное воздействие на все отрасли национального хозяйства Японии, создавая условия для роста производительности труда, повышения экономичности использования всех основных производственных ресурсов и т. д. Приведем несколько примеров.

Особо следует отметить роль сферы услуг в создании условий для более быстрого внедрения достижений НТП в японскую экономику. Стремительное распространение новых видов связи и информационного обслуживания, и прежде всего сетей передачи данных между ЭВМ и баз данных, ведет к существенному увеличению масштабов использования в экономике результатов научных исследований — как новейших, так и сделанных ранее, создает весьма благоприятные предпосылки для сокращения сроков разработки и внедрения новейшей техники и технологии.

Ускоренный рост производства лизинговых услуг способствует использованию новейшей техники и обновлению производственного аппарата, распространению новейших достижений НТП на все сферы экономики, в том числе на мелкое и среднее предпринимательство. В том же направлении действует и расширение инжиниринга.

Услуги лизинговых фирм намного снижают затраты на обновление парка оборудования, облегчают переход на новую технологию, значительно расширяют возможности специализации, диверсификации структуры производства, его индивидуализации, поскольку позволяют компании не брать на баланс оборудование, применяемое лишь эпизодически. Это дает значительную экономию на налогах на основной капитал, а также сокращает расходы по обслуживанию оборудования, поскольку

ку лизинговые компании осуществляют его своими силами, беря на себя, кроме того, заботу по выбору наиболее оптимального способа использования оборудования и его ремонт.

Быстрое развитие консультационного обслуживания, являющегося важным связующим звеном между наукой и производством, вносит немаловажный вклад в расширение масштабов и повышение эффективности использования новейших достижений науки в производстве, в приведение научных исследований в более точное соответствие потребностям производства.

Расширение отрасли по предоставлению рабочей силы на время способствует сокращению дефицита специалистов, работающих в сферах, сопряженных с новейшими направлениями научно-технического прогресса, в том числе операторов ЭВМ и другой информационной техники, программистов, инженеров-системщиков. Рост масштабов и качества услуг по организации досуга, предоставлению рабочей силы на время, посреднических услуг по найму, услуг здравоохранения и образования позволяет в определенной степени сгладить негативные социальные последствия НТП (безработицу, рост утомляемости, нервно-психических нагрузок, стрессов и т. д.).

Таким образом, научно-технический прогресс стимулирует рост спроса на услуги и создание мощной материально-технической базы сферы услуг, а преобразованная благодаря НТП сфера услуг сама становится его важным ускорителем.

Можно назвать и ряд других аспектов хозяйственной деятельности, на эволюцию которых непосредственно воздействует сфера услуг. Развитие услуг связи и информационного обслуживания обеспечивает существенное расширение возможностей компаний различных отраслей по рационализации производства, комплексной автоматизации управления им и хозяйственными связями (примером тому могут служить комплексные системы обращения материальной продукции, создающиеся на базе информационных сетей VAN, которые позволяют значительно снизить издержки производства за счет сокращения складских запасов, времени производства и т. д.). Новые виды связи (факсимильная, передача данных и т. д.) во многом уменьшают потребность в рабочей силе, как занятой в основном производстве, так и выполняющей обслуживающие операции, а также во многих случаях ведут к сокращению объемов перевозок в результате оптимизации товарных потоков.

Стремительное развитие связи и информационного обслуживания позволяет намного быстрее получать полную информацию о положении на рынке, изменениях объемов и структуры спроса потребителей и на этой основе быстро вносить необходимые изменения в процесс производства. Тем самым обеспечивается более точное соответствие производства спросу и создаются возможности для перехода к индивидуализированному выпуску товаров.

Таким образом, возрастание удельного веса сферы услуг и

расширение масштабов и разнообразия предоставляемых ею услуг привели во второй половине 70-х — 80-е годы к повышению эффективности общественного производства и ускорению НТП, создали благоприятный фон для качественного скачка во всех отраслях японской экономики.

Особенности развития сферы услуг во второй половине 70-х—80-е годы

Возрастание места и роли сферы услуг в общественном производстве Японии тесно связано с изменениями в характере ее развития во второй половине 70-х — 80-е годы. Рассмотрим основные из них.

В первую очередь следует отметить, что в рассматриваемый период в сфере услуг наблюдался переход на преимущественно ресурсоэкономичный тип роста. Обычно процесс интенсификации начинается с уменьшения использования наиболее дефицитных и дорогостоящих ресурсов. В сфере услуг во второй половине 70-х — 80-е годы такими ресурсами являлись рабочая сила, сырье и энергия, цены на которые росли значительно быстрее, чем, например, на машины и оборудование: за 1973—1986 гг. стоимость машин и оборудования увеличилась на 32%, топлива и электроэнергии — в 3,6 раза, а заработной платы — в 2,7 раза [26, 1981, с. 390, 391, 415; 1985, с. 91, 481, 482; 161, 1987, № 7, с. 124, 125]. Поэтому во второй половине 70-х — 80-е годы главными направлениями интенсификации производства в сфере услуг стали трудо- и энергосбережение. Это подтверждает сопоставление темпов роста основных показателей эффективности развития сферы услуг в 1980—1987 гг. (%) [14, 1988, с. 190—191; 150, 1988, № 432, с. 34—35]:

Отрасль	Трудо- емкость	Фондо- емкость	Фондо- вооружен- ность	Энерго- емкость	Произво- дитель- ность труда
Торговля	10,3	22,7	49,4	17,7	37,6
Транспорт и связь . . .	—4,4	52,6	92,1	21,3	51,2
Электроснабжение . . .	—27,4	26,5	71,2	26,9	45,8
Газо-, водоснабжение . .		10,4	44,6	18,5	36,9
Операции с недвижимо- стью	0,0	65,4	190,0	...	45,8
Отрасли деловых услуг . .	—3,3	24,8	58,6	...	29,7
Отрасли услуг населению .		13,5	48,8	...	38,7

Специфика перехода сферы услуг на преимущественно ресурсоэкономичный тип роста заключается в том, что замещение живого труда овеществленным происходит здесь при более высоких темпах роста фондовооруженности труда по сравнению с его производительностью (в материально-вещественном производстве — наоборот). Такой тип снижения трудоемкости производства в сфере услуг является результатом сравнительно

низкого технического уровня основного капитала и сохраняющейся необходимости его количественного расширения во многих отраслях сферы услуг. Процесс роста технической оснащенности труда базируется здесь преимущественно на увеличении масштабов использования техники. Меньшую, хотя и непрерывно возрастающую, роль играют модернизация производственного аппарата, техническое переоснащение процесса обслуживания. На это, в частности, указывает то обстоятельство, что в сфере услуг доля капиталовложений в обновление производственного аппарата значительно ниже, а в расширение — выше, чем в обрабатывающей промышленности (в 1980 г. в сфере услуг на расширение мощностей приходилось 59% частных капиталовложений в машины и оборудование, тогда как в обрабатывающей промышленности только 22%) [47, 1987, с. 44].

В результате в отличие от материально-вещественного производства, где начиная с середины 70-х годов процесс накопления вел к экономии не только живого, но и овеществленного труда, в сфере услуг экономия затрат на более дорогие ресурсы — рабочую силу и энергию — достигалась при росте фондоемкости производства. Но можно полагать, что по мере повышения уровня насыщенности сферы услуг основными фондами и их технического уровня будут созданы условия для ее перехода на более высокую стадию процесса интенсификации, характеризующуюся параллельным снижением фондоемкости и трудоемкости производства. В этом же направлении действуют усилившиеся в 80-е годы процессы организационного совершенствования сферы услуг и развития кооперации и интеграции производства как между отраслями сферы услуг, так и между сферой услуг и материально-вещественным производством, ведущие к формированию более эффективной производственной структуры и экономии всех видов ресурсов.

Со второй половины 70-х годов началась коренная перестройка материально-технической базы сферы услуг. Указанная перестройка основывается на широком внедрении во все ее отрасли микроэлектроники, ЭВМ и новых средств связи (средств передачи данных между ЭВМ, факсимильной, видеотексной и др.). Причем, как показывает практика, это не просто повышает производственные возможности, но приводит к качественно иному характеру функционирования предприятий и в ряде отраслей сферы услуг, к переходу их на новую технологическую базу — информационную технологию производства.

В 50—70-е годы в результате преимущественного наращивания количественных характеристик оборудования (грузоподъемности, пропускной и перерабатывающей способности и т. д.) основная его доля приходилась на традиционные механические средства. Использование такого типа оборудования давало возможность начать пооперационную механизацию и автоматизацию производственных процессов в отраслях сферы услуг. В частности, был достигнут значительный прогресс в области

упаковки и упаковочных материалов вследствие внедрения картонной, пластиковой и других видов тары. В области погрузочно-разгрузочных работ стали применяться вилочные подъемники и конвейерные линии. В складском хозяйстве сооружались автоматические склады полочно-стеллажного типа и крупные автоматизированные распределительные центры. На транспорте большое распространение получили сети скоростных перевозок грузов на базе контейнеризации грузоперевозок и формирования разветвленной сети мощных транспортных объектов.

В 80-е годы ситуация изменилась. Широкое внедрение во все отрасли сферы услуг сравнительно дешевой и высокопроизводительной электронно-вычислительной техники и новых средств связи не только позволило значительно повысить возможности пооперационной автоматизации, но и создало техническую базу для комплексной автоматизации производственных процессов.

В первой половине 70-х годов использовались в основном универсальные ЭВМ, выполнявшие обработку информационных потоков, координацию работы сопряженных систем и текущие хозяйственные операции фирм. Но из-за высокой стоимости эти ЭВМ применяли преимущественно лишь крупные компании.

Массовый выпуск со второй половины 70-х годов мини- и микро-ЭВМ, а также персональных компьютеров привел к переходу большинства отраслей сферы услуг на качественно новую, вторую стадию информатизации. На базе микроэлектроники стала возможна широкая автоматизация процессов обслуживания, в том числе нестандартных разнохарактерных операций сравнительно небольшого масштаба, на которые приходится значительная часть производства отраслей сферы услуг. Быстрое усовершенствование и удешевление ЭВМ и другой информационной техники, рост масштабов ее аренды, более низкая стоимость микроэлектронных средств по сравнению с универсальными ЭВМ открыли дорогу информатизации мелкого и среднего предпринимательства.

В начале 80-х годов на предприятиях сферы услуг было установлено больше ЭВМ, чем в материально-вещественном производстве: в 1983 г. на нее приходилось 68,7% парка ЭВМ по их количеству и 62,7% по стоимости [28, 1984, с. 408]. Стоимость парка универсальных ЭВМ, приходящаяся на одного занятого в сфере услуг Японии, за 1981—1985 гг. выросла в 1,2 раза и достигла 10,4 млн. иен, а уровень вооруженности работников средствами связи увеличился за этот период в 2,1 раза [156, 1987, № 4, с. 22, 23, 26].

Хотя функциональные возможности электронно-вычислительной техники и средств связи в 70—80-е годы возросли в несколько раз, цены на это оборудование не только не поднялись, но даже снизились. Так, стоимость персональных компьютеров за 1975—1986 гг. упала более чем в 3 раза, факсимильных аппа-

ратов — в 2,5 раза, хотя за то же время быстродействие факсимильных аппаратов, например, увеличилось в 15 раз. При этом следует отметить, что электронно-вычислительная техника и новые средства связи в наибольшей степени отвечают задачам нового этапа развития сферы услуг, особенно в условиях роста индивидуализации и непредсказуемости изменения спроса на ее продукцию.

Электронно-вычислительная техника, как известно, дает наибольший эффект при ее комплексном использовании. Следствием этого явилось развертывание процесса общей замены всего парка прежних типов машин и оборудования на новую информационную технику. Комплексное внедрение электронно-вычислительной техники позволяет не только обеспечить пооперационную автоматизацию производства и рост эффективности по отдельным операциям, но и начать комплексную автоматизацию производственных процессов и управления ими. Наибольших масштабов данный процесс достиг в отраслях торговли, транспорта, связи, образования, здравоохранения и ряде других.

В торговле значительное воздействие на рост эффективности оказывает применение систем обработки информации о продажах с помощью ЭВМ — POS (Point of Sales). Суть системы заключается в следующем: от установленных в каждой кассе специальных электронных устройств, автоматически считывающих код проданного товара, информация поступает в ЭВМ магазина, а от нее — в центральную ЭВМ торговой компании, где полученная информация накапливается и обрабатывается. В памяти ЭВМ хранятся и оперативно обновляются сведения о товарных запасах, оборачиваемости отдельных видов и групп товаров. Число торговых фирм, располагающих системой POS, непрерывно растет. Хотя стоимость этих систем пока еще весьма велика, их внедрение дает компаниям целый ряд очевидных преимуществ. В частности, применение POS увеличивает эффективность управления торговыми точками, повышает оперативность получения и обработки информации об изменении спроса населения (что позволяет существенно повысить точность соответствия объема, структуры и форм продаж столь быстро изменяющимся запросам потребителей), снижает трудоемкость производства, сокращает время обслуживания клиентов и т. д. Объем услуг, предоставленных системами POS, в конце 70-х — начале 80-х годов увеличивался в среднем ежегодно на 45—50% и достиг к 1984 г. 14,4 млрд. иен [34, с. 280].

На базе развития новых сетей и систем связи и информационного обслуживания растут масштабы безмагазинной торговли: по телефону, с помощью домашнего компьютера, соединенного с ЭВМ торговой фирмы (система «совершения покупок, не выходя из дома», — «home shopping»), и т. д. В настоящее время на эту форму приходится 10% розничной торговли Японии, причем темпы ее роста в среднем в 2 раза выше, чем общего объема розничных продаж [160, 10.08.1985]. С начала

80-х годов значительное распространение получило применение кредитных карточек (в 1984 г. в обращении находилось 70 млн. кредитных карточек, а на операции с ними приходилось около 10% потребительских расходов населения [34, с. 232]), информационных систем для покупателей и т. д. С середины 80-х годов для розничных продаж используется спутниковая связь, соединившая магазины Нью-Йорка и японских потребителей. Благодаря этому цены, по которым потребители получают товар, ниже в 2—3 раза, чем в случае доставки последнего по традиционной многозвенной системе внешней торговли [136, 02.12.1987, с. 4].

Активно внедряется электронно-вычислительная техника на транспорте. Большой эффект дает ее использование непосредственно в транспортных средствах, например микропроцессорного управления работой двигателя и других механизмов, обеспечивающих автоматический выбор оптимального режима их работы, и т. д. В результате не только снижается энергоемкость перевозок, но и сокращается количество персонала (так, число членов экипажа автоматизированного судна в 2—3 раза меньше обычного) [47, 1985, с. 121]. На основе расширения масштабов применения в транспортных средствах и системах управления перевозками электронно-вычислительных машин и новых средств связи создаются автоматизированные системы управления перевозками и обеспечения безопасности движения (системы автоматического контроля скорости движения поездов, автоматические системы предотвращения столкновения судов и самолетов, системы автоматического контроля воздушных перевозок и др.) [47, 1985, с. 49].

Все большее развитие получают автоматические системы грузоперевозок, осуществляемых несколькими видами транспорта. Например, система SHIPNETS обеспечивает координацию движения судов, работы портового оборудования и транспортных средств, на которые перегружается груз. Эта система была создана в 1986—1987 гг. во всех крупнейших морских портах Японии. Подобные системы с начала 80-х годов также широко внедряются в крупных автомобильных и железнодорожных терминалах [47, 1985, с. 86].

Особенно выделяется воздействие на развитие транспорта информационных систем VAN (Value Added Network)¹¹, позволяющих с помощью специального коммутационного устройства соединять между собой ЭВМ и оконечные устройства с различным протоколом. Они начали широко внедряться на транспорте с 1983 г. Их распространение существенно стимулировало развитие нового вида транспортировки товаров — систем «таксхайбин». Дело в том, что системы VAN позволили обеспечить комплексный автоматический контроль за поступлением заказов на перевозку отдельных грузов от очень широкого круга клиентов, за организацией их выполнения и за передвижением каждого груза от отправителя до конечного адресата. Раньше

эти операции требовали привлечения большого количества служащих и не было возможности осуществлять автоматический контроль за поступлением и реализацией заказов, если компания-контрагент использовала другой тип ЭВМ, нежели транспортная компания (без VAN нельзя было обеспечить их соединение в одну сеть). Кроме того, системы VAN позволяют организовать постоянный автоматический обмен информацией между ЭВМ транспортных компаний, торговых фирм и компаний-заказчиков и за счет этого коренным образом рационализировать процесс обращения.

В области связи применение электронно-вычислительной техники привело к тому, что к середине 80-х годов координатные коммутационные станции почти полностью были вытеснены электронными, использование которых открыло возможности значительного повышения качества и разнообразия услуг. Внедрение электронных коммутационных станций позволило оказывать такие услуги, как выдача справок во время разговора, включение автоответчика с записью определенного текста, накопление информации, ее сортировка и многие другие¹². Внедрение электроники в оконечные устройства (телефон, факсимильные аппараты и т. д.) существенно расширило диапазон их функций. С помощью электроники были созданы новые виды связи на основе соединения уже имеющихся видов связи. Например, в результате объединения телефонной и телевизионной связи возник видеотекс.

Высокая степень автоматизации на базе информационной техники была достигнута в сфере кредита и операций с ценными бумагами. Здесь в 1985 г. на одного занятого приходилось 17,9 млн. иен стоимости парка ЭВМ, что в 2,4 раза выше, чем в среднем по экономике [156, 1987, № 4, с. 22, 23]. Применение электронно-вычислительной техники и средств связи ведет к распространению практики использования специальных электронных карточек для получения денег со счета и даже кредитов. Большой вклад в автоматизацию операций вносят общенациональные и региональные межбанковские системы автоматического банковского обслуживания компаний (системы «*firm banking*») и индивидуальных потребителей системы «*home banking*»). Немалое значение для роста масштабов операций с ценными бумагами и валютой имеют международные информационные системы, связывающие крупнейшие фондовые и валютные биржи капиталистических стран¹³.

Существенные изменения происходят и в сфере образования, в особенности в формах и методах обучения. Все большее распространение как в средней, так и в высшей школе получают системы компьютерного обучения и контроля усвоения материала без преподавателя, системы домашнего обучения, телесеминары и телеконференции. Даже экзамены в настоящее время очень часто сдают не преподавателю, а бесстрастной ЭВМ. В системе высшего образования ЭВМ заметно повышает ка-

чество подготовки специалистов. В средней школе применение систем обучения с помощью ЭВМ помогает учащимся овладеть навыками работы с электронно-вычислительной техникой, без которых в ближайшем будущем немислима большая часть профессий. О масштабах компьютеризации сферы обучения в Японии говорят такие данные: в 1983 г. парк универсальных ЭВМ средних школ Японии составил 1016 единиц общей стоимостью 25,0 млрд. иен, а вузов — 1252 единиц общей стоимостью 154,2 млрд. иен [28, 1984, с. 408].

В области здравоохранения электронно-вычислительная техника применяется для диагностики (парк компьютерных томографов в Японии в 1986 г. превысил 4 тыс. единиц, широко применяются различные автоматизированные системы компьютерной диагностики и т. д.). Обычные медицинские карты пациентов все больше заменяют электронные карточки, в память которых введены все данные о прошлом и настоящем состоянии здоровья пациента. На базе новых систем связи все большее развитие получают системы консультирования высококвалифицированными специалистами из крупных исследовательских центров и клиник врачей и больных по линиям телефонной и компьютерной связи¹⁴.

Электронно-вычислительная техника все шире внедряется в управление гостиничным хозяйством. С ее помощью проводятся учет номеров и их резервирование, оформление счетов, а также контроль за различными сторонами хозяйственной деятельности: специальные системы регулируют температуру воздуха в номерах, гасят свет и выключают электроприборы в отсутствие постояльцев и т. д.

В области организации досуга автоматические системы информируют население о возможных способах проведения свободного времени (работе различных рекреационных сооружений, маршрутах путешествий и т. д.), функционируют также системы автоматического заказа билетов на различные рекреационные мероприятия и т. д. На основе информационных систем создаются комплексные системы организации отдыха, объединяющие несколько отраслей организации досуга (например, гостиничного хозяйства, спорта, туризма и индустрии развлечений).

В настоящее время стержнем материально-технической базы отраслей сферы услуг становятся комплексные системы, состоящие из широкого диапазона высокоспециализированного электронного оборудования. Подобные системы способны обеспечить производство услуг, учитывающее индивидуальные особенности спроса каждого потребителя. Главным связующим звеном в этих системах являются информационные сети. Внедрение электронно-вычислительной техники и средств связи приводит к изменению характера производственных процессов и все большему вытеснению рабочей силы из процессов производства во многих отраслях сферы услуг.

Такое изменение материально-технической базы сферы ус-

луг, обуславливающее переход последней на новый тип технологии, привело к существенному изменению структуры производственных расходов ее отраслей. Возрастает удельный вес расходов на машины и оборудование, услуги, научные исследования и разработки, образование, информацию при заметном снижении удельного веса затрат на строительство сооружений. Происходит также определенное снижение расходов на рабочую силу. За 1980—1985 гг. доля расходов на рабочую силу в структуре добавленной стоимости отраслей транспорта и связи снизилась с 75,2 до 72,7%, а электро-, газо-, водоснабжения — с 27,0 до 23,7% [15, 1987, с. 287—288].

Но в 80-е годы помимо отмеченных выше изменений в материально-технической базе сферы услуг получил развитие и ряд других тенденций. К ним, в частности, следует отнести увеличение масштабов применения новых двигателей и материалов, что обеспечило, в частности, снижение энерго- и материалоемкости производства и рост качества услуг. Уже сейчас на автомобильном транспорте активно внедряются дизельные и дизель-электрические двигатели, двигатели с газоподдувом, обеспечивающие существенную экономию топлива. На морских судах постепенно расширяется использование пластиковых парусов, управляемых ЭВМ, что в среднем позволяет снизить потребление топлива на 30—40%. Проводятся испытания автомобильных двигателей на метаноле, водороде, электродвигателей и атомных двигателей морских судов.

Все большие масштабы приобретает использование новых материалов (пластмасс, композитов, керамики и т. д.), заменяющих металлические детали в корпусах и механизмах транспортных средств и т. д. Это дает большой экономический эффект. Применение волоконно-оптического кабеля вместо коаксиального не только приводит к значительному сокращению использования дорогостоящих цветных металлов, но и намного повышает пропускную способность сети связи.

Отмеченные основные тенденции изменения материально-технической базы сферы услуг Японии обеспечили ее приспособление в 80-е годы к качественно изменившемуся спросу на услуги, требованиям нового этапа развития японской экономики и дали большой эффект в плане повышения разнообразия и качества услуг (скорости перевозок, передачи и обработки информации, уровня индивидуализации обслуживания и т. д.). В частности, в результате прокладки скоростных автомобильных магистралей время на транспортировку сократилось в среднем в 1,7 раза [105, с. 27]. Широкое развитие новых видов связи, информационных систем и сетей услуг банков данных привело к уменьшению времени на передачу и обработку информации в несколько сот раз [29, с. 36]. Создание сети автоматического получения наличных денег с банковского счета и их внесения на него сократило время на выполнение этих операций до нескольких минут [29, с. 42]. Перевод сети связи на цифровой

код передачи сигнала, замена коаксиальных линий связи волоконно-оптическими обеспечили практически безошибочную передачу информации [29, с. 49]¹⁵.

Таким образом, важными отличительными особенностями нового этапа развития материально-технической базы сферы услуг являются переход на основе комплексной автоматизации производственных процессов к вытеснению человека из процесса производства, индивидуализация обслуживания и повышение социальной эффективности рассматриваемой сферы. Но сейчас в сфере услуг практически осваиваются главным образом достижения в области микроэлектроники и телекоммуникационной техники. Можно ожидать, что реализация таких новейших направлений НТП, как производство новых материалов и разработка новых источников энергии, биотехнология и сверхпроводимость, приведет к еще большему вытеснению человека из процесса производства услуг, в том числе в интеллектуальных отраслях (производство программного обеспечения, консультирование, инжиниринг и т. д.) и на транспорте, где в настоящее время процесс автоматизации имеет объективные пределы, а также к возникновению новых видов услуг.

Во второй половине 70-х—80-е годы в условиях сегментации спроса, ускорения НТП и интернационализации рынков большинства отраслей сферы услуг наблюдались значительные сдвиги в системе организации производства в указанных отраслях.

В новых условиях концентрация на одной сфере деятельности становится не только неэффективной, но и рискованной в случае резкого изменения спроса. В результате компании сферы услуг постепенно отходят от специализации на одной сфере деятельности и начинают все более активно заниматься разработкой смежных и даже не связанных с основным производством рынков. У многих компаний оптовой торговли, транспорта, складского хозяйства, деловых услуг на «непрофильные» сферы деятельности приходится значительная часть их общего объема производства: у оптовой компании «Ниссё — Иван», например, — около 20% продаж, у другой оптовой компании, «Марубэни», — более 10, у компаний складского хозяйства «Сумитомо соко» и «Санку соко» — свыше 40, у многих крупных компаний лизинга — более 60% [172, 1988, № 12, с. 40—41; 1989, № 3, с. 47—51].

Диверсификация структуры производства компаний сферы услуг происходит в различных формах. Одной из них является образование внутри компании подразделений венчурного типа, разрабатывающих перспективные сферы деятельности. Такой тактики придерживаются многие крупные торговые фирмы («Итотю сёдзи», «Канэмацу госё», «Томэн» и др.), компании электро-, газоснабжения, а также крупные фирмы морского и воздушного транспорта.

Крупные компании торговли, электро-, газоснабжения, склад-

ского хозяйства, транспорта и связи создают также филиалы в новых сферах.

Одним из самых распространенных сейчас методов диверсификации производства и выхода на новые рынки услуг, приспособления структуры производства к новой структуре спроса можно назвать скупку и поглощение компаний, обладающих ценной технологией в перспективных областях. Волна слияний и поглощений захлестнула практически все отрасли сферы услуг. Особенно большой интенсивностью она отличается в оптовой торговле (главными «действующими лицами» здесь являются «Ниссё — Иваи», «Мицубиси сёдзи», «Марубэни», «То-мэн»), отраслях деловых услуг, информационном обслуживании [172, 1988, № 12, с. 40—41, 1989, № 3, с. 47—51], причем слияния и скупка компаний охватили как крупные, так и мелкие фирмы сферы услуг, а с середины 80-х годов все большие масштабы приобретает скупка японскими компаниями сферы услуг зарубежных фирм [160, 04.05.1988, с. 3].

Во всех отраслях сферы услуг среди и крупных, и мелких, и средних фирм получила распространение такая форма диверсификации производства и выхода в новые сферы деятельности, как создание совместных компаний и совместное проведение научных исследований в перспективных областях. Особенно популярной формой диверсификации производства стало создание совместных компаний, в первую очередь при проникновении в капиталоемкие отрасли (связь, информационное обслуживание и т. д.). Это объясняется главным образом доступностью указанной формы для фирм с любым капиталом и масштабами деятельности, достаточно высокой степенью защищенности от больших потерь в результате распределения риска между компаниями-участниками [172, 1988, № 12, с. 40—41; 1989, № 3, с. 47—51].

В 80-е годы значительно активизировались процессы кооперации между компаниями различных отраслей сферы услуг. Например, компании оптовой торговли внедряются на рынки услуг связи и информационного обслуживания, компании транспорта — на рынки услуг информационных сетей и оптовой торговли, компании связи — на рынки услуг консультационного обслуживания и производства программного обеспечения и т. д. Важнейшим стимулом развития этих процессов явилось значительное обострение конкуренции в большинстве отраслей сферы услуг. В создавшихся условиях компании пытаются победить конкурентов за счет предоставления клиенту возможно более полного набора необходимых для него услуг. Материальной основой кооперации между компаниями различных отраслей сферы услуг служит прогресс в области информационных сетей, обеспечивающих соединение оконечных устройств различных типов (в том числе с разными протоколами), а также успехи в области стандартизации оборудования и технологических процессов в отраслях производственной инфраструктуры,

которые позволили упростить «стыковку» оборудования компаний — участниц межфирменных объединений и наладить единое управление всеми процессами производства в рамках объединения.

Следует отметить, что раньше процесс диверсификации развивался по линии вертикального разделения труда, захватывая смежные с точки зрения технологии производства или каналов реализации отрасли. Спецификой же нынешнего этапа диверсификации структуры производства в сфере услуг является то, что расширение сферы деятельности происходит за счет внедрения в области, уже не связанные с базовой сферой деятельности, наблюдается возникновение своеобразных конгломератов.

Особенно высокой активностью в этом плане отличаются торговые компании. Так, «Марубэни», «Мицубиси сёдзи». «Ито-сю сёдзи» и «Сумитомо сёдзи» активно выходят на рынки новых материалов, биотехнологии, оптоэлектроники, производства программного обеспечения, информационного обслуживания, связи, операций с ценными бумагами и недвижимостью, организации досуга и т. д. На новые рынки товаров и услуг внедряются компании транспорта. Авиатранспортная фирма «Нихон коку», автотранспортные компании «Нихон цуун», «Сэйно унью» и ряд других достигли больших объемов производства услуг в информационном обслуживании, организации досуга, развитии городской среды. Компании электро-, газоснабжения вышли на рынки информационного обслуживания, организации досуга и т. д. [172, 1988, № 12, с. 40—41; 1989, № 3, с. 47—51]. Поэтому в настоящее время в большинстве случаев название компании уже не может с достаточной точностью отразить содержание ее деятельности. Например, «Сумитомо соко» в переводе означает «Склады Сумитомо», а реально на складское хозяйство приходится менее 60% общего объема продаж данной фирмы. То же можно сказать о компаниях «Сэйно унью», «Мицубиси сёдзи», «Ориэнто рису» и многих других. В целом в большинстве компаний сфера деятельности определяется достаточно общо — «информация и общество» («NTT»), «гражданская сфера» («Сэйбу сэдзон гурупу») и т. д.

В результате развития описанных процессов главная роль в сфере услуг переходит от специализированных, отраслевых к многоотраслевым предприятиям и компаниям, а основной формой организации производства становятся межотраслевые группы компаний комплексного обслуживания.

С процессами дробления рынка услуг на небольшие сегменты и диверсификации производства тесно связан процесс превращения средних и мелких компаний в самую эффективную по своим масштабам форму организации производства в большинстве отраслей сферы услуг, о чем свидетельствуют многие факты. Так, в 1987 г. доля текущей прибыли в общем объеме продаж компаний оптовой торговли с капиталом 10—15 млн. иен

была в 2 раза выше, чем в компаниях с капиталом свыше 1 млрд. иен. Аналогичный показатель у компаний сухопутного транспорта с капиталом 10—50 млн. иен был в 2,5 раза выше, чем у компаний с капиталом свыше 100 млн. иен. В сфере деловых услуг удельный вес текущих прибылей в продажах компаний с капиталом свыше 100 млн. иен был в 2,4 раза ниже, чем у компаний с капиталом 10—50 млн. иен [150, 1988, № 438, с. 100—121].

В 80-е годы произошло заметное замедление процессов концентрации производства и капитала на уровне предприятий и компаний. Это выражается в сокращении средних размеров предприятий и компаний сферы услуг как по численности рабочей силы, так и по величине капитала. Наблюдается снижение доли крупных компаний в структуре производства и капитала всех отраслей сферы услуг. За 1980—1987 гг. удельный вес компаний с капиталом свыше 100 млн. иен в общем объеме добавленной стоимости в отраслях транспорта и связи снизился с 50,2 до 44,6%, оптовой торговли — с 26,2 до 25,5, деловых услуг — с 34,4 до 32,8%. В 1987 г. на компании с капиталом менее 10 млн. иен приходилось 22,8% общего объема продаж в сфере услуг Японии [150, 1988, № 438, с. 43—45]. Как показывает практика, мелким и средним компаниям в большинстве отраслей удалось быстрее приспособиться к нынешним условиям хозяйствования, а в оптовой торговле и области деловых услуг даже повысить свою долю на рынке. Во многих мелких компаниях объем нововведений, приходящихся на одного занятого, в несколько раз выше, чем в крупных компаниях, действующих в той же сфере.

Возрастание роли мелкого бизнеса объясняется целым комплексом причин. В условиях индивидуализации производства уже не действует «эффект масштаба» и, напротив, все большее значение приобретает «эффект разнообразия структуры производства». Мелкие же и средние фирмы имеют возможность производить услуги, ориентированные на очень узкую группу потребителей, либо невыгодные для крупных компаний, либо считающиеся слишком рискованными.

В немалой степени укреплению позиций мелкого бизнеса в сфере услуг способствовало изменение технологии производства и возрастание доли производств, для которых оптимальными являются мелкие и средние размеры (деловые услуги, индивидуальные грузоперевозки и т. д.).

Усиление процессов внутриотраслевой специализации на фоне развития различных форм кооперации и интеграции специализированных производств, внедрения нового поколения машин и оборудования — все названные и ряд других факторов обусловили повышение эффективности мелкого и среднего предпринимательства. Это и объясняет наблюдаемые в настоящее время разукрупнение компаний во многих отраслях сферы услуг (оптовой торговли, связи, морского и железнодорожного

транспорта, складского хозяйства и т. д.), выделение из крупных компаний ряда видов деятельности и организацию мелких фирм. В частности, по такому пути пошли «NTT» (из нее выделилось более 100 фирм), компании группы «Нихон тэцудо» (из одной корпорации железных дорог Японии «Кокутэцу» отпочковалось свыше 10 новых фирм), крупные универсальные торговые компании (за 1984—1987 гг. из «Марубэни» выделились 12 компаний, из «Мицуи буссан» — 14 и т. д.).

В новых условиях прежние организационные структуры компаний сферы услуг, построенные на вертикальном подчинении и строгом разграничении секторов деятельности, перестают действовать. В первую очередь они не могут обеспечить быструю перестройку фирмы в соответствии с характерными для нынешнего этапа экономического развития частыми и порой труднопрогнозируемыми изменениями спроса, а также оперативное внедрение достижений стремительно развивающегося научно-технического прогресса, когда необходима незамедлительная реакция, вплоть до кардинальной перестройки структуры производства фирмы и используемой ею технологии.

В ряде отраслей сферы услуг (например, инжиниринге) для обеспечения лучшего приспособления к изменению условий хозяйствования предприниматели пошли на создание матричной структуры организации компании. Суть ее — во взаимоналожении производственных и научно-исследовательских структур компании, что способствует более быстрому и эффективному разрабатке и внедрению новой техники в производство. Но поскольку фирмы большинства отраслей сферы услуг, как правило, не занимаются разработкой и выпуском новой техники (а заимствуют эти изобретения из соответствующих отраслей промышленности), оптимальной в новых условиях экономического развития для них становится сетевая структура организации компании.

Главный принцип такой структуры заключается в очень высокой степени автономности подразделений и объединении их на основе общих целей и сферы деятельности фирмы (название сетевой она получила по типу отношений между подразделениями — не вертикальных, в виде пирамиды, а перекрестных, в виде сети). Оперативно-финансовая самостоятельность подразделений при такой внутрифирменной системе организации настолько велика, что компании можно назвать «союзом филиалов» или «союзом мини-компаний» (в том числе обладающих собственными автономными счетами и системами социального обеспечения). В сетевой структуре отсутствует иерархия внутрифирменных отношений. Каждое подразделение идет своим путем к достижению общей цели фирмы, что дает возможность проработки самых разнообразных путей решения поставленных задач, направлений научно-технического развития и т. п. При этом в рамках общей сферы деятельности компании подразделения вольны самостоятельно устанавливать любую струк-

туру производства. Допускается даже конкуренция с другими подразделениями данной компании.

На смену жесткому иерархическому подчинению в сетевой структуре приходит гибкая система руководства, где основную роль играют неформальные связи между руководством фирмы и предприятиями. В результате значительного расширения автономности подразделений происходит существенное сужение круга проблем, которые решаются в штаб-квартире компании. Высшее руководство фирмы концентрируется преимущественно на стратегическом руководстве, научно-технической и финансовой деятельности. Одним из следствий этого становится значительное уменьшение размеров штаб-квартиры компании. Во многих крупных фирмах оптовой торговли с объемами продаж в несколько миллиардов иен, внедривших сетевую структуру, численность персонала их штаб-квартир не превышает 50 человек.

Для сетевой структуры компании характерны небольшие размеры подразделений — чаще всего в них занято не более 20—50 человек, — поскольку такие подразделения лучше управляемы, лучше видна работа каждого, лучше условия для выражения индивидуальности, эффективного сочетания интересов отдельного работника и коллектива и т. д.

Сетевую структуру организации фирм отличает гибкость: она полностью подчиняется динамике среды. На всех уровнях в сознание работников, и особенно управленческого персонала, внедряется понимание необходимости и естественности в нынешних условиях постоянного изменения организационного построения компании в зависимости от ситуации на рынке и в области НТП. В рамках компании может происходить свободное образование, слияние и дробление подразделений. Для обеспечения быстрой реакции на труднопредсказуемые изменения спроса создаются экспериментальные подразделения, разрабатывающие новые виды услуг. По мере расширения спроса и появления крупного рынка указанные подразделения расширяются и преобразуются в достаточно самостоятельные внутрифирменные «компании». В случае дробления рынка происходит разделение этих «компаний» на такое же количество самостоятельных хозяйственных единиц. И наоборот, если спрос падает и выявляется отсутствие перспектив развития того или иного рынка, происходит слияние соответствующей «компании» с «компаниями», действующими в смежных областях. Иначе говоря, в рамках фирмы одновременно происходят образования и слияния подразделений, вследствие чего количество подразделений фирмы постоянно меняется.

Сетевая структура внедрена, например, в универсальной торговой компании «Марубэни». В 1984—1987 гг. число ее подразделений постоянно колебалось от 83 до 97. Благодаря гибкой структуре внутрифирменной организации универсальная торговая компания «Марубэни» быстро реагирует на изменение

спроса в такой подвижной сфере, как материальное обращение.

Опросы предпринимателей показывают, что сетевая структура компании обладает тремя неоспоримыми преимуществами: 1) локализуется опасность больших потерь от резкого изменения спроса, поскольку не допускается чрезмерное разрастание подразделений, действующих в сферах, где спрос падает; 2) происходит «срастание» подразделений с рынком, полное подчинение их развития динамике новой сферы благодаря их достаточно автономному функционированию, отсутствию диктатора штаб-квартиры или головного подразделения фирмы; 3) возрастают возможности накопления опыта, разработки оригинальной технологии обслуживания, при этом система постоянных слияний и разделений позволяет эффективно использовать накопившийся управленческий и технологический опыт при освоении новых сфер деятельности.

Как считает президент одного из крупнейших в Японии межфирменных объединений сферы материального обращения, «Сэйбу сэдзон гуруппу», Сэйдзи Цуцуми, только мелкие фирмы-филиалы, находящиеся вдали от центра, на периферии компании, могут активно создавать новое, обеспечивать нетривиальные прорывы в НТП, а обмен новыми достижениями между этими подразделениями может, в свою очередь, привести к рождению новой технологии, новых сфер деятельности.

При сетевой структуре организации компании ее подразделения не сосуществуют, а конкурируют между собой, причем в целях активизации всего внутреннего потенциала фирмы, обеспечения максимально быстрой реакции на изменение спроса, сдвиги в НТП и т. д. конкуренция как между подразделениями, так и между работниками всемерно стимулируется. Например, в крупнейшей рекламной компании Японии «Дэнцу» отношения между подразделениями строятся по принципу «главный конкурент подразделения „Дэнцу“ это другие подразделения „Дэнцу“». Всех участников производства, от руководящих работников до рядовых рабочих, ставят в очень жесткие условия для того, чтобы стимулировать раскрытие их потенциальных возможностей, их нацеленность на постоянное и максимально быстрое обновление производства на основе новейших достижений НТП и т. д. В сознание каждого работника внедряется «чувство кризиса», необходимости непрекращающегося поиска новых путей для повышения эффективности производства, чтобы «выжить» в конкурентной борьбе. Это стало необходимым условием хозяйственной организации. Как отметил президент одной из крупнейших компаний деловых услуг «Сэком» Иида, «если компания ощутила себя превосходной, она имеет очень „хорошую“ возможность потерять конкурентоспособность и обанкротиться». Во многом с помощью нагнетания «чувства кризиса» происходят быстрая перестройка производства и системы управления, приспособление к быстро меняющейся

ся «внешней среде». С точки зрения управляющих крупнейших компаний транспорта, оптовой торговли и отраслей деловых услуг, такое жесткое стимулирование максимальной мобилизации сил является важнейшим средством обеспечения прибыльного функционирования компаний в условиях значительно обострившейся в последние годы конкурентной борьбы.

Технической основой сетевой структуры служит информационное оборудование, объединяющее все подразделения компании. На базе информационных сетей организуются передача и обработка информации. Именно информационные потоки, а не потоки капиталов, как раньше, становятся главным связующим звеном между подразделениями компании, ее филиалов и компаниями-контрагентами.

Таким образом, складывается новая система управления фирмами сферы услуг. Но пока переход на новую систему охватил в основном крупные компании традиционных отраслей сферы услуг (транспорта, торговли, связи, электро-, газоснабжения, здравоохранения, образования), где достигнут высокий уровень насыщения рынка и научно-технического развития, а также исчерпаны прежние резервы роста. Компании новых отраслей сферы услуг (информационного обслуживания, деловых услуг, обслуживания населения, новых видов связи) из-за сохранения высоких темпов расширения спроса только начинают переход на такую систему управления.

Серьезные изменения претерпевают и связи между отдельными фирмами сферы услуг. Со второй половины 70-х годов все большее значение приобретают сетевые системы (участники которых объединены не финансовыми, а информационными отношениями) и системы «фрэнчайз» (в которых вокруг центральной компании группируется несколько однородных предприятий, использующих стандартные схемы обслуживания). Благодаря развитию этих систем увеличиваются масштабы использования индустриальных методов организации труда, расширяются эффективность и разнообразие форм обслуживания.

Суть системы «фрэнчайз» заключается в том, что центральная фирма системы имеет определенные права или привилегии (franchise) в отношениях с входящими в систему предприятиями взамен на оказываемые для них услуги. Система «фрэнчайз» получила широкое распространение в 70-е годы сначала в розничной и оптовой торговле, а затем и в других отраслях сферы услуг Японии. Она представляет собой сеть типовых предприятий, функционирующих по единому образцу со стандартным набором услуг. Необходимое для их производства оборудование поставляет центральная фирма. Она осуществляет обслуживание и ремонт материальной базы компаний — членов системы, а также переобучение их персонала, а рядовые члены системы выплачивают ей определенный процент с оборота. Исходя из высоких темпов распространения системы «фрэнчайз» в большинстве отраслей сферы услуг, можно с уверенностью говорить

о том, что она станет одной из главных форм межфирменных связей в отраслях сферы услуг, в том числе в торговле, на автомобильном транспорте, в отраслях организации досуга, деловых услуг и т. д.

Во второй половине 70-х — 80-е годы резко активизировался процесс углубления кооперации между отраслями сферы услуг. Наиболее ярко он проявился в развитии межотраслевых систем комплексного обслуживания производства и населения. Примером могут служить системы обслуживания обращения материальной продукции, объединяющие в рамках одной группы компании оптовой торговли, транспорта и складского хозяйства (такие группы создали вокруг себя крупные компании оптовой торговли и автомобильного транспорта).

В основе указанного процесса лежит стремление компаний традиционных отраслей сферы услуг в условиях замедления с середины 70-х годов темпов роста спроса на их услуги и вызванного этим резкого обострения конкуренции повысить свою конкурентоспособность за счет обеспечения большего разнообразия и комплексности обслуживания клиентов. Технические возможности для формирования комплексных систем обеспечили быстрый рост парка электронно-вычислительной техники и новых средств связи во всех отраслях сферы услуг, стандартизацию используемого ими оборудования и т. д.

Существенное развитие получил процесс кооперации между подотраслями в рамках отдельных отраслей сферы услуг. Наибольших масштабов он достиг на транспорте и в связи. Так, все шире используются комплексные системы грузоперевозок несколькими видами транспорта, обеспечивающие более быструю и дешевую по сравнению с традиционными перевозками доставку грузов. Активно внедряются региональные комплексные сети связи, объединяющие в себе все существующие ныне виды связи. В настоящее время создается единая общенациональная система INS (Information Network System), обеспечивающая передачу по одной линии всех видов информации¹⁶. С ее помощью потребитель через свой комплексный терминал сможет получить всю информацию, которую он раньше получал через разные сети связи (факсимильную, передачи данных между ЭВМ, видеотекстную и т. д.).

Большие изменения во второй половине 70-х — 80-е годы произошли в характере связей между сферой услуг и другими отраслями экономики. Можно выделить два основных направления интеграции.

Первое — интеграция между отраслями сферы услуг и отраслями, создающими их материально-техническую базу (машиностроение, строительство и т. д.), т. е. объединение в один комплекс производства услуг и необходимого для него оборудования и инженерных сооружений, создание своеобразных индустриально-обслуживающих комплексов. Примером этого типа интеграции являются информационно-индустриальный комплекс,

а также комплекс, в который входят компании транспорта, транспортного машиностроения, металлургии и транспортного строительства. В настоящее время более половины новых филиалов и дочерних фирм, создаваемых компаниями машиностроения и электроэнергетики, приходится на информационное обслуживание и связь.

Второе — интеграция между отраслями сферы услуг и обслуживаемыми ими отраслями. Так, в единые комплексы объединяются компании инжиниринга, обрабатывающей промышленности и строительства; лизинга и отраслей машиностроения; машиностроения и автомобильного транспорта (например, в рамках систем «камбан»); фирмы оптовой торговли, сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности формируют торгово-промышленные, агро-сбытовые и агро-торгово-промышленные комплексы.

Весьма значительные сдвиги наблюдаются и во внешнеэкономической деятельности японских компаний сферы услуг, что обусловлено повышением уровня конкурентоспособности последних, постепенным достижением ими мирового уровня качества и разнообразия обслуживания.

Быстро увеличивается объем внешней торговли услугами, и прежде всего экспорта услуг в развитые капиталистические страны. За 1970—1985 гг. объем экспорта услуг в целом расширился в 4,9 раза. Со второй половины 70-х годов начался быстрый рост зарубежных капиталовложений японских компаний сферы услуг (за 1975—1985 гг. они выросли в 2,3 раза).

Значительно усилилась в 80-е годы межотраслевая и внутриотраслевая кооперация японских компаний сферы услуг с компаниями других стран, прежде всего США и Великобритании. Японский рынок услуг становится все более открытым: ослабляются протекционистские барьеры, расширяется допуск на него иностранных компаний, облегчается образование смешанных компаний. Создаются как долгосрочные, так и краткосрочные международные межфирменные объединения в области научных исследований и разработок новой техники, освоения новых рынков услуг и т. д. Примером тому служит кооперация японских и американских компаний в области связи и информационного обслуживания (в частности, создание и совместная эксплуатация международных сетей баз данных и VAN, производство программного обеспечения), лизинга, консультирования и т. д. При содействии английской телекоммуникационной компании «Кейбл энд Вайалес» в Японии была создана новая фирма международной связи (в противовес компании «NTT»). При участии американских компаний в Японии в настоящее время создаются фирмы спутниковой связи, сети баз данных, консультационные компании и т. д. Развиваются международные межфирменные связи также в области транспортных перевозок экспортных грузов между Японией и США, Японией и Западной Европой. В 1985 г. более $\frac{1}{3}$ компаний информационного об-

служивания и около половины компаний оптовой торговли открыли собственные отделения и представительства за рубежом [74, 1988, с. 64].

Расширяется практика совместного группового выхода японских компаний сферы услуг на рынки других стран. Так, в 1986 г. две крупнейшие лизинговые компании Японии — «Нихон рису» и «Ориэнто рису» — совместно с универсальной торговой компанией «Ниссё — Иван» создали сеть лизинговых фирм в странах Западной Европы и США. Аналогичная практика широко используется в области информационного обслуживания, инжиниринга, связи и т. д. Под воздействием этих процессов мировой рынок постепенно превращается в один из важнейших факторов развития сферы услуг Японии.

Отрасли деловых услуг

Как уже отмечалось выше, со второй половины 70-х годов в рамках сферы услуг Японии преимущественное развитие получает ряд новых отраслей. Наибольшие масштабы среди них приобрели отрасли деловых услуг, охватывающие разнообразные виды хозяйственной деятельности по обслуживанию производства.

Эти отрасли можно разделить на две группы. Первая включает принципиально новые отрасли интеллектуального обслуживания производства — консультирование (управленческое, технологическое и финансовое), инжиниринг (сфера инженерно-консультационных услуг), маркетинг (сфера, обеспечивающая весь комплекс услуг по реализации продукции), дизайн, проектирование и т. д. Во вторую группу входят отрасли, предоставляющие традиционные услуги (раньше эти работы выполнялись самими клиентами): лизинг (сфера, объединяющая в себе аренду и кредитование оплаты аренды оборудования), обеспечение временных потребностей в рабочей силе, эксплуатация зданий, охрана зданий и помещений, обработка и хранение деловых бумаг, инвентаризация торговых предприятий и т. д.

Все перечисленные отрасли получили широкое развитие лишь с середины 70-х годов. На фоне общего замедления темпов экономического роста взлет отраслей деловых услуг во второй половине 70-х — 80-е годы выглядит особенно внушительным. Среднегодовые темпы прироста объема производства в отраслях деловых услуг в 1975—1985 гг. составили 8,0%, что существенно превышает показатели большинства отраслей как материально-вещественного производства, так и сферы услуг. Объем ВВП, созданного отраслями деловых услуг, превысил в 1986 г. 16,5 трлн. иен, а их доля в ВВП Японии достигла 5,0%. Для сравнения отметим, что доля транспорта и связи, имеющих гораздо более длительную историю, составила в 1985 г. 6,2% [175, 06.07.1988, с. 61]. Темпы роста числа заня-

тых здесь также одни из самых высоких в экономике Японии: в 1975—1985 гг.—9,5% в год. В 1985 г. на отрасли деловых услуг приходилось уже 5,2% рабочей силы страны [44, 1986, с. 317; 175, 05.05.1986, с. 75].

Таким образом, за относительно короткий период, с середины 70-х годов, отрасли деловых услуг превратились в весомый структурный элемент японской экономики, все более значительной становится их роль в процессе общественного производства. В настоящее время они оказывают большое влияние на повышение качественных характеристик экономического развития, ускорение НТП, на темпы и цикличность развития, структурную перестройку экономики Японии. Происходит их постепенное превращение наряду со связью и информационным обслуживанием в один из основных элементов инфраструктуры формирующейся в настоящее время новой модели развития экономики Японии.

Следует отметить, что до середины 70-х годов объемы производства отраслей деловых услуг были незначительными и они не играли заметной роли в процессе общественного производства. В 1970 г. их доля в ВВП и численности рабочей силы не превышала соответственно 1,3 и 1,4% [35, 1988, с. 13, 16]. Превалировало отношение к деловым услугам как к чему-то вспомогательному и второстепенному.

В середине 70-х годов ситуация во многом изменилась. Удорожание основных производственных ресурсов (энергии, материалов и рабочей силы), сужение возможностей крупносерийного производства, перенакопление капитала в большинстве отраслей материально-вещественного производства, ускорение процесса обновления техники и технологии, углубление специализации и переход к мелкосерийному производству, усложнение проблемы реализации, рост масштабов и разветвленности хозяйственных связей — все это способствовало значительному расширению потребностей производства во вспомогательных, обслуживающих операциях, отвлекающих большие людские и материальные ресурсы.

Наряду с увеличением потребностей в деловых услугах возрастают и требования к их качеству, разнообразию и уровню обслуживания. В этих условиях большинство компаний приходит к выводу, что вместо обеспечения потребностей в деловых услугах собственными силами намного выгоднее становится выделить часть вспомогательных операций в самостоятельные производственные отделения или даже фирмы. В результате создаются предпосылки для передачи производства деловых услуг специализированным предприятиям и фирмам, которые, аккумулируя новейший опыт и информацию в этой области, используя эффект «экономии на масштабе» и специализации производства, оказываются в состоянии предоставлять клиентам услуги по более низким ценам и более высокого качества.

Процесс этот активно развивается и еще весьма далек от

завершения: в начале 80-х годов на специализированные компании приходилось 20% общего объема производства деловых услуг в национальном хозяйстве Японии [109, с. 20]. В то же время, по оценке журнала «Дайямондо», в 70-е — первой половине 80-х годов именно за счет выделения из других отраслей было обеспечено свыше половины прироста объема производства отраслей деловых услуг [149, 1987, № 18, с. 87]. Кроме того, расширение производства в отраслях деловых услуг происходит и за счет создания совершенно новых видов хозяйственной деятельности, ориентированных на удовлетворение потребностей, возникающих по мере развертывания НТП и усложнения процесса производства, таких, как управленческое консультирование, услуги по обеспечению временных потребностей в рабочей силе и т. д.

Точно определить долю расходов на деловые услуги в структуре текущих производственных расходов японских компаний по имеющейся статистике практически невозможно. Однако можно воспользоваться косвенными показателями. В частности, доля отраслей деловых услуг в промежуточном продукте национального хозяйства Японии только за 1975—1982 гг. выросла с 2,9 до 4,8% [175, 22.11.1985, с. 130]. Поскольку же, как отмечалось выше, в начале 80-х годов на эти отрасли приходилась только $\frac{1}{5}$ часть совокупного объема производства деловых услуг во всех сферах экономики [109, с. 20], общая доля расходов на деловые услуги в совокупном объеме текущих производственных расходов национального хозяйства Японии в 1980 г. составляла примерно 24%. Иначе говоря, деловые услуги к началу 80-х годов превратились в один из важнейших производственных ресурсов японской экономики.

Характерно, что наибольший удельный вес затрат на деловые услуги в структуре текущих производственных расходов, а следовательно, и наибольшее мультипликативное воздействие на рост объема деловых услуг наблюдались в отраслях, получающих в ходе перестройки японской экономики преимущественное развитие, — производстве электронно-вычислительной техники (в 1980 г. он составил 5,6%), бытовой электроники (7,7%), оптики (5,2%), в фармацевтической промышленности (8,6%), области кредита (6,2%), страхования (9,7%), операций с недвижимостью (9,8%), связи (14,1%) [38, с. 137—138].

Важным дополнительным стимулятором роста спроса на деловые услуги во второй половине 70-х — 80-е годы явилась общая неустойчивость конъюнктуры — «нефтяной шок» 1973—1974 гг., экономический кризис 1974—1975 гг., структурные кризисы, депрессия начала 80-х годов, а также вызванная резким повышением курса иены депрессия середины 80-х годов. Годы неблагоприятной конъюнктуры, как правило, отличаются сохранением прироста производства в отраслях деловых услуг, что связано с увеличением в эти периоды потребностей компаний всех отраслей экономики в услугах по рационализации произ-

водства, его перестройке в соответствии с изменившимся спросом, по снижению потребления трудовых и материальных ресурсов, которые как раз и обеспечиваются отраслями деловых услуг. Можно выявить значительно бóльшую сглаженность цикличности развития последних в периоды кризисов и депрессий в материально-вещественном производстве.

Вследствие быстрого роста спроса на деловые услуги и, напротив, сокращения инвестирования в материально-вещественном производстве по мере сужения возможностей расширения рынка целого ряда отраслей и производств, составлявших основу экономического роста Японии в 50—60-е годы, возникли благоприятные условия для перелива капитала из материально-вещественного производства в отрасли деловых услуг. Крупные промышленные и торговые корпорации, банки, страховые и брокерские компании стали создавать дочерние фирмы в таких отраслях, как лизинг, инжиниринг и многих других.

Важным фактором, стимулировавшим развитие отраслей деловых услуг, явилось сокращение уровня процентных ставок по кредитам (за 1975—1984 гг. для компаний отраслей деловых услуг этот уровень снизился на 31,9%) [150, 1985, № 402, с. 39]. В сочетании с быстрым расширением спроса, сравнительно небольшим объемом первоначального капитала, необходимого для создания компаний в отраслях деловых услуг, указанное обстоятельство способствовало массовому образованию мелких и мельчайших фирм в рассматриваемых отраслях.

Свободный доступ к дешевым кредитам дал компаниям деловых услуг возможность функционировать при очень низком и все более снижающемся уровне самофинансирования (за 1975—1984 гг. он уменьшился в 1,9 раза и составил 8,1% [150, 1985, № 402, с. 27]), что, однако, не помешало им иметь одну из самых больших в экономике Японии норм прибыли на собственный капитал (1984 г.—30,6%) [150, 1985, № 402, с. 29]. Именно такая прибыльность обеспечивает стабильность финансового положения компаний деловых услуг, о чем, в частности, свидетельствует один из самых высоких в экономике Японии коэффициентов ликвидности¹⁷ (в 1984 г.—81,8%) [150, 1985, № 402, с. 27].

Сравнительно благоприятная для отраслей деловых услуг ситуация создалась во второй половине 70-х—80-е годы и на рынке рабочей силы. Сокращение занятости в отраслях материально-вещественного производства привело к переориентации притока рабочей силы в сферу услуг, и прежде всего в отрасли деловых услуг. Так, в 1970—1980 гг. численность занятых в сфере деловых услуг выросла на 1,1 млн. человек, что составило 31,0% общего прироста численности занятых в экономике Японии за тот же период [38, с. 456—462]. Расширение занятости в отраслях деловых услуг во многом объясняется распространившейся в последнее время в крупных корпорациях практикой перевода рабочей силы, высвобождающейся в ре-

зультате автоматизации и рационализации производства, в создаваемые ими фирмы-филиалы в отраслях деловых услуг в целях недопущения увольнений. Способствуют усилению притока рабочей силы в отрасли деловых услуг также сокращение возможностей трудоустройства молодежи в промышленности, старение населения, возрастание экономической активности женщин.

Ускоренное развитие отраслей деловых услуг в Японии с середины 70-х годов является отражением долгосрочной тенденции увеличения роли нематериальных факторов в росте экономики. Превращение этих отраслей за очень короткий (10—15 лет) промежуток времени в крупную сферу национального хозяйства Японии и одну из наиболее перспективных сфер предпринимательства стало результатом существенного усложнения и изменения процесса воспроизводства, обострения проблемы реализации продукции, переориентации развития экономики на преимущественно качественное совершенствование в сочетании с высвобождением из базовых отраслей промышленности трудовых и финансовых ресурсов. Поскольку действие этих факторов имеет долгосрочный характер, расширение отраслей деловых услуг и рост их доли в структуре экономики Японии, вероятнее всего, будет происходить в течение достаточно продолжительного периода (по крайней мере в ближайшие 10—15 лет).

При анализе положения в отраслях деловых услуг в Японии следует отметить, что по масштабам производства и разнообразию отраслевого состава в начале 80-х годов они все еще уступали аналогичным отраслям в США и странах Западной Европы. Об этом, в частности, свидетельствуют меньший удельный вес отраслей деловых услуг в ВВП Японии, отсутствие или недостаточный уровень развития многих из них, более низкий удельный вес экспорта в общем объеме производства, господство во многих отраслях деловых услуг филиалов американских и западноевропейских компаний (в частности, в консультировании, сфере по обеспечению потребностей во временной рабочей силе и т. д.).

Вследствие того что по уровню развития отраслей деловых услуг Япония отстает от большинства ведущих капиталистических стран, японские компании широко заимствуют зарубежный опыт организации производства, в том числе путем создания совместных с иностранными фирмами компаний.

Нынешний этап развития отраслей деловых услуг, как и всей сферы услуг Японии, можно условно сравнить со структурной перестройкой японской экономики во второй половине 50-х — начале 60-х годов, когда был взят курс на создание универсальной структуры промышленного производства путем постепенного «добирания» все новых и новых отраслей и производств, на приближение по масштабам и структуре производства к США и другим промышленно развитым капиталистиче-

ским странам. В настоящее время как раз и происходит формирование универсальной структуры сферы услуг путем ускоренного развития относительно отсталых ее отраслей, в том числе деловых услуг, заимствования опыта США и стран Западной Европы, его адаптации к местным условиям. Но в отличие от периода структурной перестройки экономики японское правительство не оказывает фирмам новых отраслей деловых услуг сколько-нибудь значительной поддержки, ставя во главу угла механизм рыночно-ценовой конкуренции.

Существуют определенные особенности, отличающие отрасли деловых услуг от других отраслей национального хозяйства Японии. Одной из наиболее ярких является значительно больший удельный вес в структуре производства и рабочей силы мелких и мельчайших компаний. В частности, в 1980 г. на них приходилось $\frac{2}{3}$ занятой в сфере деловых услуг рабочей силы. Крупные компании с капиталом свыше 100 млн. иен встречаются практически только в рекламе, лизинге и инжиниринге. В 1981 г. средняя численность наемных работников на предприятиях отраслей деловых услуг составила 7,4 человека, а в компаниях — 22,3 [26, 1986, с. 112]. Причем только $\frac{1}{3}$ фирм деловых услуг использует наемную рабочую силу, остальные представляют собой индивидуальные и семейные предприятия [150, 1985, № 402, с. 120—121; 26, 1985, с. 124—133]. Особенно велика доля индивидуальных и семейных компаний в консультировании, дизайне и других интеллектуальных отраслях деловых услуг.

Объяснение этому следует искать прежде всего в характере производимой ими продукции и специфике рынка деловых услуг — его большой сегментации, тесной привязанности производителей деловых услуг к определенной группе потребителей из-за высокой зависимости технологии производства деловых услуг от особенностей запросов каждого клиента и т. д. Важную роль играют и такие особенности отраслей деловых услуг, как низкая капиталоемкость, высокие темпы расширения спроса, существование большого количества неосвоенных «ниш» спроса и т. д.

Вместе с тем процесс концентрации производства и капитала прослеживается и здесь. В структуре производства возрастает роль крупных компаний (с капиталом свыше 100 млн. иен). За 1980—1984 гг. их доля в общем объеме продаж увеличилась с 47,9 до 49,3%. Удельный вес работников предприятий с числом занятых более 30 человек в структуре рабочей силы, занятой в отраслях деловых услуг, вырос за 1966—1981 гг. с 56,6 до 63,1% [150, 1980, № 355, с. 120—121; 1985, № 402, с. 120—121; 26, 1969, с. 112—113; 1985, с. 318—319].

О концентрации капитала свидетельствует увеличение доли крупных компаний с капиталом свыше 100 млн. иен в общем объеме производственных фондов: только за 1980—1984 гг. она повысилась с 68,3 до 76,3% [150, 1980, № 355, с. 120—121; 1985,

№ 402, с. 120—121]. Основными формами концентрации капитала в отраслях деловых услуг в настоящее время являются слияние мелких компаний, а также поглощение дочерними компаниями крупнейших промышленных и прочих корпораций мелких и мельчайших фирм.

Набирают силу процессы олигополизации производства. Главную роль в этом играют филиалы крупнейших промышленных и торговых корпораций, банков, страховых и брокерских фирм, которые все активнее осваивают производство в новых отраслях деловых услуг, видя в них выгодную сферу приложения капитала [150, 1985, № 402, с. 28—31]. Важным стимулятором указанного процесса является стремление крупных компаний иметь в своих промышленно-финансовых группах полный набор предприятий деловых услуг. Во многих отраслях деловых услуг уже сложились свои «тройки», «восьмерки», «десятки» ведущих компаний. Около 60% лизинговых услуг осуществляют 10 крупнейших фирм, в сфере рекламы только на одну компанию «Дэнцу» приходится 26% продаж, а на 10 компаний — 55%. В области охраны помещений доля продаж одной компании «Сэком» достигает примерно 33%.

Высок уровень олигополизации производства в инжиниринге, финансовом консультировании, исследовании рынка [34, с. 143, 149, 175]. Немало крупнейших компаний деловых услуг имеют многомиллиардные обороты, сети их предприятий охватывают все районы страны и имеют зарубежные филиалы (например, компании лизинга, маркетинга, инжиниринга и т. д.).

В то же время для отраслей деловых услуг характерен весьма высокий уровень конкуренции, что связано, в частности, с быстрым ростом числа компаний-аутсайдеров. О ее остроте говорит более высокий, чем в других отраслях экономики, уровень банкротств: в конце 70-х — начале 80-х годов в отраслях деловых услуг ежегодно разорялось в среднем 25—30% компаний [35, 1984, с. 356].

Конкуренция во многом стимулировала расширение разнообразия предоставляемых услуг, диверсификацию структуры производства компаний отраслей этой сферы хозяйства. Показательны в данном отношении изменения в структуре производства лизинговых фирм. За 1980—1985 гг. доля дополнительных услуг в стоимости договоров по лизингу выросла с 64,4 до 72,7% [44, 1986, с. 320]. Лизинговые компании все активнее проникают в такие виды деятельности, как страхование, торговля, кредит, аренда зданий, операции с недвижимостью, факторинг¹⁸. В результате такой диверсификации деятельности лизинговых компаний происходит их превращение в крупные универсальные кредитные учреждения (nonbanking banks). Доля нелизинговых операций в структуре продаж 10 крупнейших лизинговых компаний с 1980 по 1985 г. выросла с 30 до 70% [155, 18.06.1986, с. 17].

Высокий уровень конкуренции и расширение применения в

отраслях деловых услуг электронно-вычислительной техники имели своим следствием распространение в них новых, прогрессивных форм организации производства, в частности системы «фрэнчайз» и систем, создаваемых на базе сетей передачи данных, VAN и LAN¹⁹. Многие японские фирмы через филиалы американских и западноевропейских компаний включаются в международные системы предоставления деловых услуг, в частности в области консультирования, обеспечения временных потребностей в рабочей силе, исследования рынка и ряде других. А с середины 80-х годов по мере приближения к мировому уровню японские компании отраслей деловых услуг начинают все активнее самостоятельно выходить на мировой рынок деловых услуг. В начале 80-х годов собственные системы обслуживания за рубежом создали крупнейшие японские инжиниринговые, маркетинговые и лизинговые фирмы. Объем зарубежных продаж японских лизинговых компаний достиг в 1983 г. 496 млрд. иен (17,5% их общего обмена продаж), а инжиниринговых в 1986 г. — 2,4 трлн. иен (26,2%) [34, с. 125, 168]. Но в целом масштабы экспорта продукции отраслей деловых услуг Японии пока довольно скромны и не превышают 1% общего объема производства (в США — 18,7%, во Франции — 10,4%), что является следствием отставания японских компаний по техническому уровню и качественным показателям обслуживания от фирм других капиталистических стран [42, с. 64].

Впрочем, судя по некоторым тенденциям, указанное отставание японских компаний деловых услуг, по-видимому, в недалеком будущем заметно сократится. Отрасли деловых услуг переживают ныне этап активного насыщения техникой. Об интенсивности накопления основного капитала в этих отраслях свидетельствует, в частности, одна из самых высоких среди всех отраслей экономики Японии норма амортизации (в 1984 г. она составила 20,5% [150, 1985, № 402, с. 36—39]). Темпы наращивания основных фондов опережают темпы роста производства, что приводит к повышению фондоемкости последнего: за 1975—1984 гг. она выросла на 19,1% [42, с. 40—43].

Быстро увеличивается фондовооруженность труда в отраслях деловых услуг. К началу 80-х годов по уровню технической вооруженности рабочей силы они вышли на одно из ведущих мест в экономике Японии, уступая только электро-, газо-, водоснабжению, морскому и воздушному транспорту. В 1987 г. стоимость оборудования, приходящаяся в рассматриваемых отраслях на одного занятого, составила 5,22 млн. иен, тогда как в обрабатывающей промышленности — 4,01 млн., строительстве — 1,98 млн. иен (рассчитано по [38, с. 137—198; 37, с. 134—240]).

В то же время, хотя отрасли деловых услуг оснащаются новейшим оборудованием и в них быстро растет фондовооруженность труда, его производительность повышается крайне медленно (в 1975—1984 гг. — в среднем ежегодно на 3,8%), причем

за 1980—1984 гг. она даже снизилась на 8,11% [150, 1985, № 402, с. 40—43]. Во многом это объясняется происходящими изменениями структуры отраслей деловых услуг в направлении увеличения доли наиболее трудо- и интеллектуалоемких производств, с трудом поддающихся автоматизации,—консультирования, прогнозирования изменения положения на рынке и т. д.

Ускоренное развитие отраслей деловых услуг, их превращение в одну из важнейших сфер национального хозяйства Японии начинают оказывать все большее воздействие на общественное производство. Высокие темпы роста объема деловых услуг вносят существенный вклад в повышение эффективности японской экономики, ее адаптивности к изменениям среды, в ускорение НТП и т. д. Расширение масштабов производства деловых услуг способствовало качественно преобразованию организации производства, механизма общественного разделения труда и связей производства с потреблением.

Отрасли деловых услуг уже сейчас играют заметную роль в уменьшении фондо- и трудоемкости производства. Принимая на себя обеспечение функций по производству того или иного вида деловых услуг, фирмы деловых услуг освобождают компании других отраслей от необходимости содержать обширный штат работников, используемых лишь эпизодически и с низкой отдачей, и создают тем самым для них возможность нанимать рабочую силу, исходя из средних, а не максимальных потребностей. В условиях удорожания рабочей силы это дает весьма ощутимую экономию расходов на трудовые ресурсы.

Расширение масштабов отрасли по обеспечению временных потребностей в рабочей силе позволяет компаниям — потребителям ее услуг существенно сократить наем высокооплачиваемых служащих (например, программистов, инженеров-системщиков и т. д.), а в итоге в определенной степени смягчить остроту проблемы дефицита работников новых специальностей. К началу 1987 г. число действующих в рассматриваемой отрасли компаний превысило 3 тыс. Среднегодовые темпы прироста объема продаж данной отрасли в 1975—1985 гг. составили 30—35% в год, и в 1987 г. этот объем достиг 113,4 млрд. иен [172, 1989, № 3, с. 25].

Большое развитие получили отрасли деловых услуг, обеспечивающие выполнение трудоемких операций, например инвентаризацию в торговых компаниях, которая при проведении ее обычным способом требует закрытия магазина и привлечения всего имеющегося персонала, что оказывает негативное воздействие на показатели функционирования торговых компаний. Специализированные фирмы осуществляют инвентаризацию в несколько раз быстрее и без отвлечения персонала компании-клиента. Число потребителей их услуг быстро расширяется. Так, фирма «Ол Джапан инвентори сервис» (с капиталом 27 млн. иен) ежегодно обслуживает 2 тыс. магазинов.

На волне рационализации деятельности компаний возник та-

кой вид услуг, как обеспечение перевозок на работу и с работы служащих фирмы-заказчика. Действуют компании, обеспечивающие поставки горячего питания в фирмы-заказчики, освобождая их от необходимости содержать штат поваров и obsługi столовых. Объем этого вида услуг в 1987 г. достиг 1,7 трлн. иен. Имеются компании, предоставляющие специализированные услуги по эксплуатации зданий: в 1987 г. эти компании выручили 1,5 трлн. иен [172, 1989, № 3, с. 25]. В целом объем услуг по замене штатного персонала фирмы в выполнении обслуживающих операций в 1987 г. составил 3,9 трлн. иен [172, 1989, № 3, с. 25]. Все это является важным фактором формирования в Японии более рациональной системы организации производства и использования трудовых ресурсов.

Большую роль играют отрасли деловых услуг в повышении эффективности использования производственного оборудования. Особенно выделяется в этом отношении воздействие лизинга. Лизинговые фирмы, предоставляя клиентам оборудование, необходимое для удовлетворения краткосрочных производственных потребностей, тем самым избавляют их от необходимости замораживать свои средства, позволяют компаниям сократить парк оборудования, находящегося на балансе, ограничить его той частью, которая применяется постоянно. В условиях быстрого увеличения (вследствие роста специализации и индивидуализации производства) масштабов оборудования, предназначенного для выполнения ограниченного числа операций, деятельность лизинговых компаний обеспечивает клиентам немалую экономию средств. Особенно большое значение это имеет для мелкого бизнеса, прежде всего в сфере производства товаров личного потребления, бытового обслуживания и торговли, которые отличаются очень подвижным и дифференцированным потребительским спросом, что диктует необходимость оперативного обновления ассортимента и перестройки производственного аппарата. В настоящее время главными потребителями услуг лизинга выступают компании сферы услуг (53,0% общего объема продаж), в первую очередь торговли (24,5%), а также машиностроения (14,2%). В 1975—1987 гг. среднегодовые темпы прироста продаж лизинговых компаний составили 17,5%, и в 1987 г. их общий объем достиг 5,8 трлн. иен.

С помощью лизинговых компаний замена морально устаревшего оборудования на новое происходит быстрее и обходится фирмам — потребителям их услуг дешевле по сравнению с покупкой. В результате у компаний-клиентов не только сокращаются расходы на модернизацию производственного аппарата, но и создаются значительно более благоприятные возможности для маневра ресурсами, более гибкого и оперативного приспособления к изменению рыночной ситуации [160, 14.06.1988, с. 9].

Деятельность компаний деловых услуг, в частности консультирования и маркетинга, позволяет эффективнее управлять

большим количеством связей компаний с субподрядчиками и потребителями, в конечном счете способствует углублению специализации и комбинирования производства, сокращению складских запасов и расходов на хранение продукции.

Большую проблему для японских компаний представляет хранение огромного количества разнообразной документации и материалов в крайне ограниченном пространстве их офисов. Обострение этой проблемы привело к появлению специальных компаний по обеспечению оптимального способа хранения документации.

Примером является компания «Нихон рэкодо манэдзи-мэнтю» (с капиталом 2,5 млн. иен). Она предоставляет заказчикам пакеты размещения документов и материалов, а также посылает на предприятия на длительное время специалистов, которые организуют наиболее эффективное хранение документов. Редко используемые документы отправляются на склад, а при необходимости за несколько часов доставляются в офис. Секретность хранения документации при этом полностью гарантируется. Многие крупные японские компании за счет услуг этой фирмы смогли убрать из своих офисов по 2 тыс. сейфов и более [160, 14.01.1985, с. 15].

В связи с расширением масштабов НТП все большее развитие получают фирмы, налаживающие обмен технологией между компаниями, организующими командировки в другие страны для изучения зарубежного опыта. В частности, компания «Тэкунородзи трансуфа» (с капиталом 100 млн. иен) оперативно отправляет фирмам-потребителям специальные открытки с информацией о новейшей технике и технологии. При помощи этих открыток можно быстро заказать нужный товар, встретиться со специалистом или представителем фирмы-изготовителя. Большую помощь японским предпринимателям оказывают также специальные библиотеки, содержащие данные о выпускниках школ, университетов, членов клубов по интересам. Так, компания «Мэйбо тосёкан» (с капиталом 1 млн. иен) обладает 5 тыс. томов такой информации. Функционирование подобных библиотек позволяет значительно сократить управляющим поиск необходимых для компании работников и клиентов.

Благодаря повышению уровня систем маркетинга и информационного обслуживания возникли новые, более эффективные каналы связи между производителями и потребителями. Так, в настоящее время в Японии практически невозможно купить новый автомобиль без предварительного заказа, в котором учитываются все запросы индивидуального потребителя (ценовые, технические, комфортные). Срок исполнения заказа — 7—20 дней в зависимости от его специфики. В итоге — более полное удовлетворение спроса, сокращение сроков между поступлением сигнала об изменении спроса и перестройкой в соответствии с ней производства.

Развитие отраслей деловых услуг оказывает стимулирующее воздействие на зарубежное производство японских компаний, углубление кооперации с компаниями других стран. Важную роль в этом играют консультационные фирмы, предоставляющие услуги по выработке оптимального поведения на внешних рынках, по организации за границей предприятий и представительств, обеспечению найма необходимого персонала, конторских услуг, по организации перевода, ознакомлению с особенностями жизни и традиций в той или иной стране, оказанию посреднических услуг при заключении контрактов и т. д. Услуги компаний, действующих в этой области (например, «Чэсукому интанасянару»), обходятся дешевле, чем выполнение таких работ самим заказчиком [160, 14.01.1985, с. 15]. Особенно большое значение их услуги имеют для мелких и средних фирм, у которых нет опыта внешнеэкономической деятельности, не знакомых со спецификой рынков, хозяйственных отношений, особенностями национальной психологии и т. д.

Отрасли деловых услуг дают существенный импульс ускорению внедрения достижений НТП. Так, благодаря расширению масштабов консультирования становятся возможными выработка наиболее экономичной и эффективной формы перестройки производства на выпуск новой продукции, внедрение новой технологии, практическая реализация достижений науки, существенное сокращение сроков выполнения этих мероприятий. Важным результатом деятельности консультационных компаний является перестройка психологии и воспитание у руководителей, управленческого и технического персонала предприятий постоянного стремления к поиску самых рациональных форм организации производства. Лизинговые компании позволяют клиентам постоянно обновлять производственный аппарат и технологию производства на основе последних достижений научно-технического прогресса.

Таким образом, развитие отраслей деловых услуг обусловлено изменением модели экономического роста Японии, ее переориентацией с экстенсивного расширения масштабов на преимущественно ресурсоэкономичное развитие с акцентом на совершенствование качественных характеристик производственных процессов и выпускаемой продукции. Важным фактором ускоренного прогресса отраслей деловых услуг стало совершенствование информационной инфраструктуры, в целом электронно-вычислительной техники и средств связи, позволившее значительно автоматизировать очень трудоемкие операции во многих отраслях, прежде всего таких интеллектуалоемких, как консультирование, маркетинг, инжиниринг. Большинство отраслей деловых услуг переживает этап становления, что во многом объясняет рост концентрации и фондоемкости производства, снижение доли собственного капитала в структуре совокупного капитала компаний указанных отраслей, отсутствие спадов производства и т. д.

Несмотря на относительно быстрые темпы наращивания производства деловых услуг, уровень удовлетворенности спроса на них пока остается невысоким (в среднем 30—40%). Между тем, как отмечалось выше, они играют важную и все усиливающуюся роль в обеспечении эффективности экономики Японии. Все это дает основания полагать, что в ближайшие годы будет происходить дальнейшее расширение отраслей деловых услуг, в первую очередь таких, как лизинг, консультирование, удовлетворение временных потребностей в рабочей силе.

ВНЕШНИЕ СВЯЗИ И НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Внешняя торговля и экономический рост

На наш взгляд, при анализе взаимовлияния внешней торговли и экономического роста¹ весьма продуктивным является подход, согласно которому экспорт считается одним из факторов, лежащих на стороне спроса и определяющих величину ВВП, а импорт — ресурсным элементом, обеспечивающим производство ВВП, и вместе с тем объектом непосредственного конечного потребления.

Рассматривая динамику экспортной квоты ВВП Японии, отметим, что использование показателя ВВП, отражающего производство как товаров, так и услуг, делает методологически необходимым использование и соответствующего показателя для расчета экспортной квоты — экспорта товаров и услуг, а не просто товарного экспорта (%) (рассчитано по [44, 1982, с. 320; 1988, с. 321; 161, 1989, № 333, с. 99]).

Год	Доля экспорта в ВВП	Год	Доля экспорта в ВВП
1970	11,3	1982	16,5
1975	13,7	1983	15,5
1977	13,9	1984	16,8
1978	11,8	1985	16,9
1979	12,5	1986	13,1
1980	15,0	1987	12,7
1981	16,2	1988	12,9

Экономический механизм, обусловивший повышательное движение экспортной квоты, в 1975—1977 и 1980—1985 гг. состоял в следующем: «нефтяной шок» 1973—1974 гг. вызвал ухудшение состояния платежного баланса страны, привел к понижению курса иены. Последнее, однако, компенсировало отчасти понижение конкурентоспособности японского экспорта в результате роста цен на сырье. Одновременно как на частнокорпоративном, так и на государственном уровне начала реализовываться линия на сокращение производственных издержек, осуществлялась политика активного содействия экспорту в целях улучшения состояния платежного баланса. Итогом сочетания

этих обстоятельств стало значительное расширение размеров экспорта из Японии в середине 70-х годов и повышение доли экспорта в ВВП. Но с улучшением платежного баланса курс иены стал расти и с 299 иен за доллар в 1975/76 фин. г. поднялся до 201 иены в 1978/79 фин. г.; увеличение экспортной квоты приостановилось. В 1979—1980 гг. последовал второй «нефтяной шок», вследствие которого в 1979 и 1980 гг. образовалось отрицательное сальдо платежного баланса. Курс иены вновь начал понижаться, причем к этому подталкивал и рост процентных ставок, вызвавший повышение курса доллара, а также отток капиталов из Японии. С 1978 по 1984 г. курс иены упал с 201 иены за доллар до 244 иен. «Фактор валютного курса» способствовал тому, что японский экспорт, и без того обладавший высокой ценовой и неценовой конкурентоспособностью, вновь значительно увеличился, обусловив расширение и экспортной квоты — до 16,9% в 1985 г.

Однако в 1985—1987 гг. совокупность внешних и внутренних условий привела к беспрецедентному росту курса — с 238 до 120 иен за доллар. Результатом явилось значительное сокращение экспортной квоты — с 16,9% в 1985 г. до 13,1% в 1986 г. и 12,7% в 1987 г. В 1988 г. наметилось некоторое повышение экспортной квоты, но оно имело совершенно новое внутреннее содержание. Как будет показано ниже, рост квоты объяснялся увеличением экспорта услуг в условиях продолжающегося снижения доли товарного экспорта в ВВП.

Состояние внешней и внутренней конъюнктуры позволяет с высокой степенью уверенности предполагать, что показатель экспортной квоты за 1980—1985 гг. будет пиковым не только для истории японской экономики вплоть до настоящего времени, но и на обозримую перспективу.

Особый интерес вызывают расчеты вклада прироста экспорта в прирост ВВП. Напомним, что ВВП можно представить как сумму внутреннего спроса плюс экспорт и минус импорт. Приведем результаты расчетов, показывающих вклад каждого из этих трех элементов в увеличение ВВП. При этом следует иметь в виду, что так как импорт при подсчете ВВП вычитается, его расширение вносит отрицательный «вклад» в рост ВВП (% , на базе цен 1980/81 фин. г.) (составлено по [14, 1987, с. 44—47; 1988, с. 44—47]):

Финансовый год	Внутренний спрос	Импорт	Экспорт	Прирост ВВП
1966/67	11,9	—1,9	1,0	11,1
1967/68	12,9	—2,7	0,6	10,7
1968/69	12,4	—1,3	1,8	12,8
1969/70	12,5	—2,1	1,6	12,0
1970/71	9,0	—2,8	1,5	7,6
1971/72	4,1	—0,3	1,2	5,0
1972/73	10,6	—2,1	0,7	9,2
1973/74	7,5	—3,7	0,7	4,5
1974/75	—2,9	0,1	2,3	—0,4

Финансовый год	Внутренний спрос	Импорт	Экспорт	Прирост ВВП
1975/76	2,4	1,3	0,1	3,9
1976/77	3,8	—1,1	1,9	4,6
1977/78	4,5	—0,4	1,2	5,3
1978/79	7,1	—1,4	—0,4	5,2
1979/80	5,1	—1,3	1,5	5,3
1980/81	1,0	0,9	2,1	4,0
1981/82	2,1	—1,1	2,3	3,3
1982/83	2,7	0,4	0,1	3,2
1983/84	2,1	0,1	1,4	3,7
1984/85	3,8	—1,4	2,7	5,1
1985/86	3,7	0,4	0,4	4,4
1986/87	4,1	—0,8	—0,7	2,6

Как видно из приведенных данных, в первой половине 80-х годов экспортное производство превратилось в важнейший фактор увеличения ВВП: в 1980/81 фин. г. за счет экспорта было обеспечено 53% прироста ВВП, в 1981/82 фин. г.— 70, в 1983/84 фин. г.— 38, в 1984/85 фин. г.— 53%. В некоторые годы этого периода, таким образом, экспорт играл большую роль в увеличении ВВП, чем внутренний спрос.

Однако начиная с 1985 г. картина стала резко меняться. В 1985/86 фин. г., в условиях начавшегося повышения курса иены, экспорт явился весьма незначительным компонентом роста ВВП. Затем объем японского экспорта в иеновом выражении начал падать, причем этот процесс продолжался вплоть до 1988 г., когда стоимость экспорта составила лишь 80,9% от уровня 1985 г. (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 76])².

Повышение курса иены первоначально вызвало дефляционный эффект. На первый план выступили трудности, связанные с невозможностью продолжать рентабельно производить многие товары экспортного назначения. Прирост ВВП в 1985/86 и 1986/87 фин. гг. (соответственно 4,4 и 2,6%) был существенно ниже, чем в 1984/85 фин. г. (5,1%). Однако уже с 1987/88 фин. г. проявились положительные последствия конъюнктуры «дорогой иены», обусловленные удешевлением оплачиваемого в долларах импорта. Это сочеталось с рядом других благоприятных для японской экономики обстоятельств — падением мировых цен на сырье и топливо, понижением процентных ставок и соответствующим возрастанием стоимости активов. В условиях роста покупательной способности японского населения и корпораций прирост ВВП в 1987/88 фин. г. составил 4,9%, а в 1988/89 фин. г.— 5,5%. Представляется, что с 1987 г. японская экономика вышла на орбиту высоких темпов роста, опирающегося на внутренний спрос, а не на ориентированное на экспорт производство.

По поводу динамики экспортных квот в отдельных отраслях японской промышленности можно заметить следующее. Во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов, как и в 50—60-е годы, происходило снижение экспортной квоты в пищевой промышленности. Доля экспорта в ее валовом выпуске соста-

вила 5,1% в 1965 г., 3,2% в 1970 г., 1,5% в 1980 г., 0,7% в 1986 г. В текстильной промышленности также наблюдалось устойчивое падение доли продукции, идущей на экспорт, начавшееся еще с середины 60-х годов: за 1961—1986 гг. экспортная квота в отрасли упала с 21,4 до 10,8%. Пиковые показатели экспортной квоты в химической и металлургической промышленности были зафиксированы в середине 70-х годов (в 1975 г. — соответственно 9,6 и 13,7%). К 1986 г., однако, оба показателя снизились — до 7,9 и 6,2%. В то же время в машиностроении наблюдался резкий рост экспортной квоты. В частности, в электротехнической промышленности и транспортном машиностроении эта квота увеличилась в 70-х годах вдвое. К началу 80-х годов четвертая часть валового выпуска отрасли отправлялась на экспорт. В 1984 г. зафиксировано максимальное значение показателя экспортной квоты в машиностроении Японии — 26,7%. В 1985 и 1986 гг. оно было ниже — 26,0 и 23,3% соответственно (вычислено по [14, 1987, с. 198—208; 1988, с. 210; 26, 1987, с. 342; 161, 1989, № 333, с. 86—89])³.

Представляется, что в условиях перехода экономики к росту, основанному на ведущей роли внутреннего спроса, показатель 1984 г. может остаться для машиностроительного комплекса Японии в обозримой перспективе непревзойденным. Можно предположить также, что возможности увеличения экспортной квоты, связанные с увеличением поставок в США и страны Западной Европы, исчерпаны. В то же время осуществляющие бурную индустриализацию страны Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии вряд ли смогут пока заменить в этом качестве традиционные рынки японского экспорта.

Таким образом, к середине 80-х годов доля экспорта в совокупном производстве товаров и услуг существенно увеличилась, а его роль в стимулировании экономического роста в стране в первой половине 80-х годов по своей значимости сравнялась с ролью внутреннего спроса. При этом для большого числа конечных товаров, замыкающих длинную производственную цепочку, производство на экспорт имеет решающее значение.

Однако реализация подобной модели развития неминуемо сопровождается усилением несбалансированности во внешнеторговых расчетах. В Японии это стало одной из причин повышения курса иены, в результате чего конкурентоспособность японского экспорта начала снижаться, во многих экспортных отраслях производство становилось нерентабельным, активизировалась тенденция к «выносу» производства в развивающиеся страны и в страны — конечные потребители продукции, куда она ранее экспортировалась. Кроме того, несбалансированность во внешней торговле вызвала усиление протекционизма в странах — торговых партнерах Японии. В таких условиях по причинам как экономического, так и политического характера сохранение экспорториентированной модели роста стало невозможным.

Осознание правящими кругами Японии необходимости переориентации экономики на внутренний спрос нашло отражение в двух докладах «Комиссии Маэкава». Разработаны программы, которые призваны позволить Японии отойти от опоры на внешний спрос, в частности за счет увеличения государственных капиталовложений. В результате осуществления мер по переориентации экономического развития экспорт в иеновом выражении начал с 1986 г. сокращаться.

Рассмотрим теперь динамику импортной квоты ВВП Японии. Так же как и в отношении экспорта, в данный показатель включены товары и услуги (%) (рассчитано в текущих ценах, причем импорт товаров — в ценах FOB, по [44, 1982, с. 320; 1988, с. 321; 161, 1989, № 333, с. 99]):

Год	Пропорция между импор- том и ВВП	Год	Пропорция между импор- том и ВВП
1970	10,3	1982	15,7
1975	13,8	1983	13,7
1977	12,2	1984	13,9
1978	10,1	1985	12,7
1979	13,3	1986	8,7
1980	15,9	1987	9,0
1981	15,7	1988	10,0

Нетрудно заметить, что максимальные показатели импортной квоты приходятся на периоды, непосредственно следующие за «нефтяными шоками» 1973—1974 и 1979—1980 гг. Если же, однако, отвлечься от этих аномальных значений, связанных с повышением цен на нефть и некоторые другие виды сырья, то нельзя не заметить, что пропорция между стоимостью импорта и ВВП Японии в конце 80-х годов была на уровне 1970 г. Вместе с тем представляется, что ситуация может серьезно измениться в самом ближайшем будущем. Падение импортной квоты в 1985—1987 гг. объясняется прежде всего сокращением выраженной в иенах стоимости импорта в условиях подорожания японской валюты, а также падением цен на нефть в 1985 г. Статистика товарного импорта указывает на крутой перелом тенденции начиная с 1987 г. Стоимость товарного импорта Японии в долларах, сокращавшаяся на протяжении 1985—1987 гг., увеличилась в 1987 г. на 14%, а в 1988 г. на 29%. Объем товарного импорта в иеновом выражении в 1987 г. также начал расширяться, хотя и не столь стремительно (на 0,4%), но по итогам 1988 г. уже зафиксирован серьезный прирост стоимости японского импорта и в иеновом выражении (11%) (вычислено по [161, 1988, № 333, с. 76, 99])⁴.

Значение импорта как элемента ресурсного обеспечения ВВП в первую очередь характеризуется долей импортированного сырья в структуре потребления сырья в японской промышленности (по важнейшим видам сырья она составляет, как известно, от 80 до 100%), а также долей импортированных энергоносителей в энергетическом балансе страны (80—90%) [97, с. 22].

Импорт с этой точки зрения был и остается важнейшим элементом сырьевого обеспечения производства ВВП.

Нельзя, впрочем, не заметить, что такое значение импорта в 80-е годы начало снижаться. В 1970 г. удельный вес импортированных сырья и энергоносителей в ВВП составил 5,1%, в результате повышения мировых цен он увеличился до 9,0% в 1982 г., но затем происходило неуклонное сокращение этого показателя — до 3,7% в 1987 г. (вычислено по [22, 1987, Приложение; 20, 1988, с. 463; 43, 1988, с. 313]). Если в 70-х годах стоимостный анализ макроэкономических пропорций указывал на явно выраженный ресурсоемкий тип роста в японской экономике, то в 80-х годах произошел поворот к ресурсосберегающему типу развития. При этом экономический рост сочетается с уменьшением абсолютных объемов потребления основных видов импортируемых сырья и топлива.

Помимо сырья, импорт обеспечивает часть инвестиций в основной капитал в частнокорпоративном секторе. Значение импорта в этом плане может быть охарактеризовано долей импортированного оборудования в формировании упомянутого капитала (%) (рассчитано в текущих ценах по [18, 1987, с. 15—16; 161, 1989, № 333, с. 86, 151—152; 26, 1986, с. 343]):

Год	Доля	Год	Доля
1970	5,13	1982	5,24
1975	4,69	1983	5,63
1976	4,90	1984	5,84
1977	4,46	1985	5,38
1978	4,33	1986	4,18
1979	4,93	1987	4,24
1980	5,55		
1981	5,42		

Из приведенных данных можно сделать вывод, что роль импорта в формировании основного капитала в японской экономике крайне мала. Обратим внимание, однако, что в условиях конъюнктуры «дорогой иены» импорт капитального оборудования в иеновом исчислении в 1987 г. вырос на 6,4%, а в 1988 г. — на 20,7% (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 83]). При этом после повышения курса иены импорт машин и оборудования рос быстрее, чем отгрузки аналогичной продукции в японской промышленности: если принять уровень III квартала 1985 г. за 100, то соответствующие показатели в IV квартале 1987 г. составили 154,7 и 127,7 [20, 1988, с. 465]. В условиях высокой вероятности длительного сохранения сложившейся в 1985—1987 гг. конъюнктуры валютных курсов можно ожидать значительного повышения рассматриваемого показателя.

Как отмечалось выше, импорт является элементом не только ресурсного обеспечения ВВП, но и личного потребления. Эволюция вклада (доли) импорта продовольствия и потребительских товаров в формирование указанного потребления в

1965—1987 гг. выглядела следующим образом (%) (рассчитано в текущих ценах по [18, 1987, с. 15—16; 1988, с. 15—16; 26, 1986, с. 343; 161, 1989, № 333, с. 83, 151—152]):

Год	Доля	Год	Доля
1965	3,6	1983	3,0
1970	3,4	1984	3,2
1975	4,2	1985	3,0
1980	3,4	1986	2,6
1982	3,3	1987	2,8

Очевидно, что вклад импорта в формирование конечного потребления крайне низок. Следует, однако, обратить внимание на динамику рассматриваемого показателя в условиях повысившегося с 1985 г. курса иены. Сокращение доли импорта в конечном личном потреблении в 1985 и 1986 гг. в основном объяснялось именно этим повышением и понижением подсчитанной в иенах стоимости импорта продовольствия. Объем же импорта потребительских товаров (в иенах) рос как в 1985 г. (на 7,0%), так и в последующие три года (в 1986 г.— на 3,6%, в 1987 г.— на 46,0, в 1988 г.— на 27,5%) (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 83]). Стоит ли говорить, что физический объем приростов был намного выше названных цифр. Начиная с 1987 г. увеличение импорта потребительских промышленных товаров компенсировало снижение иеновой стоимости импорта продовольствия. В целом в условиях конъюнктуры «дорогой иены» наметилась тенденция к значительному возрастанию роли импорта в качестве элемента обеспечения конечного спроса.

Таким образом, в ходе послевоенной индустриализации, а затем в условиях «нефтяных шоков» в Японии сформировалась модель экономического роста, в значительной степени ориентированная на экспортное производство. В первой половине 80-х годов расширение производства на экспорт давало иногда больший вклад в рост ВВП, чем увеличение внутреннего спроса. К середине 80-х годов, однако, такая модель экономического развития себя исчерпала. Длительно сохранявшийся актив по текущим статьям платежного баланса привел к закономерному повышению курса иены, причем такое повышение имело взрывной характер. В течение трех лет японская валюта подорожала вдвое. Снизилась выгодность экспортных операций, начались интенсивные структурные изменения в японской экономике. Складывается новая модель роста, опирающаяся на ведущую роль внутренних факторов. Произошел переход от ресурсоемкого типа развития к ресурсосберегающему. Наметилась тенденция к быстрому увеличению роли импорта в формировании инвестиций в основной капитал в промышленности, в удовлетворении конечного спроса населения. Значение импорта как прежде всего элемента сырьевого обеспечения экономики снижается.

Что же касается модели самих внешнеторговых связей, то

Таблица 18

Соотношение внешней торговли товарами и услугами *,
%

Год	Доля в ВВП		Структура внешней торговли	
	т.овары	услуги	товары	услуги
1970	16,7	4,9	77,3	22,7
1975	21,0	6,5	76,4	23,6
1977	20,5	5,6	78,5	21,5
1978	17,1	4,8	78,1	21,9
1979	19,8	6,0	76,7	23,3
1980	23,8	7,1	77,0	23,0
1981	23,9	8,0	74,9	25,1
1982	23,7	8,5	73,6	26,4
1983	22,0	7,2	75,3	24,7
1984	23,3	7,4	75,9	24,1
1985	22,4	7,2	75,7	24,3
1986	16,1	5,7	73,9	26,1
1987	14,8	6,9	68,2	31,8
1988	14,7	8,2	64,2	35,8

* Рассчитано в текущих ценах по [44, 1982, с. 168, 320; 1988, с. 171, 321; 161, 1989, № 333, с. 93].

рассмотренные выше макроэкономические пропорции свидетельствуют о сохранении высокой экспортной квоты, о низких абсолютных величинах роли промышленного импорта.

Таким образом, во второй половине 80-х годов стало возможным говорить о принципиальных изменениях в модели роста японской экономики с точки зрения роли внешних факторов, тогда как структура самих внешних связей только начала трансформироваться.

Внешняя торговля Японии

Внешняя торговля включает два относительно разнородных элемента — торговлю товарами и услугами. Сравним позиции этих двух компонентов в японской экономике (табл. 18).

Из данных табл. 18 видна отчетливая тенденция к увеличению доли торговли услугами в общей совокупности внешнеторговых связей Японии. Если в 1975—1980 гг. темпы расширения международной торговли услугами в Японии несколько уступали темпам роста товарной торговли (соответственно 16,4 и 17,6% в год), то в 1980—1986 гг. объем торговли услугами рос в 2 раза быстрее (10,9 и 5,8%). Следует заметить также, что в 1980—1986 гг. вовлечение Японии в международную торговлю услугами происходило более активно, чем в США и ФРГ, где соответствующие показатели составили 8,9 и 4,3% [20, 1988, с. 463].

Обозначившийся процесс является закономерным результатом софтизации и сервизации экономики развитых стран, повышения роли невестественных факторов в процессе хозяйственной деятельности. Представляется, что увеличение доли услуг в структуре японской внешней торговли будет продолжаться.

В течение периода послевоенной индустриализации вплоть до середины 60-х годов Япония имела довольно устойчивое пассивное сальдо баланса внешнеторговых операций. Подъем конъюнктуры в стране сопровождался расширением импорта сырья, и в ряде случаев японское правительство было вынуждено прибегать к мерам «охлаждения» экономической активности. Вступив в 1953 г. в Международный валютный фонд (МВФ), а затем в 1955 г. присоединившись к Генеральному соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ), Япония тем не менее сохраняла статус «неполноценного» члена этих организаций, имевшего право устанавливать ограничения на импорт в случае ухудшения состояния платежного баланса. Повышение конкурентоспособности японского экспорта, однако, привело к возникновению примерно со второй половины 60-х годов устойчивого актива по внешнеторговым операциям. В 1963—1964 гг. Япония подписала ст. 11 ГАТТ и ст. 8 МВФ, согласно которым теряла право ограничивать импорт в случае ухудшения состояния внешних расчетов. Тогда же, в 1964 г., Япония стала членом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), объединяющей развитые страны с рыночной экономикой. Таким образом, официальное приобретение Японией статуса развитой страны точно совпадает по времени с изменением ситуации в ее текущих расчетах с внешним миром.

«Нефтяные шоки» 70-х годов дважды приводили к ухудшению платежного баланса Японии — в 1973—1974 и 1979—1980 гг. С образованием дефицита платежного баланса курс японской валюты понижался. Это, однако, повышало ценовую конкурентоспособность японского экспорта, опиравшуюся на и без того высокую технологическую конкурентоспособность. Иными словами, объективные условия 70-х годов способствовали продолжению развития японской экономики по пути экспортной ориентации. В первой половине 80-х годов, когда японская экономика сумела справиться с проблемой высоких цен на нефть, также действовали факторы, вызывавшие сохранение курса иены на заниженном уровне (прежде всего высокие процентные ставки в США). В такой ситуации экспортное производство достигло гипертрофированных размеров, экспортная квота в японской экономике поднялась до рекордных отметок. При этом проблема заключалась не в собственно высокой доле экспорта в национальном хозяйстве, а в колоссальной несбалансированности между экспортом и импортом, в структурных перекосах во внешнеторговых связях. Заниженный курс иены делал промышленный импорт из других стран крайне низкоконкурентоспособным. Это сочеталось с труднодоступностью японского

внутреннего рынка для иностранных поставщиков с точки зрения процедур и юридических регламентаций. О развитии несбалансированности во внешней торговле Японии можно судить, сопоставив доли экспорта и импорта в ВВП (%) (вычислено по [44, 1982, с. 168, 320; 1988, с. 171, 321; 161, 1989, № 333, с. 93]):

Год	Сальдо товарной торговли	Сальдо торговли товарами и услугами
1978	2,5	1,7
1979	0,2	-0,8
1980	0,2	0,9
1981	0,3	0,5
1982	1,7	0,8
1983	2,6	1,8
1984	3,5	2,9
1985	4,6	4,2
1986	4,7	4,4
1987	4,0	3,7
1988	3,3	2,9

Повышение в 1985—1987 гг. курса иены было закономерной реакцией рыночного механизма на несбалансированность макроэкономических пропорций. Причем это последнее повышение курса японской валюты существенно отличалось по характеру и последствиям от двух предыдущих, зафиксированных в начале и конце 70-х годов. Как отмечалось выше, модель конкурентоспособного экспортноориентированного роста сложилась в Японии уже к концу 60-х годов. К началу 70-х годов Япония имела внушительный актив по текущим статьям платежного баланса, и в условиях перехода к плавающим валютным курсам иена подорожала за 1971—1973 гг. на треть. Повышение курса иены, однако, было прервано первым «нефтяным шоком» 1973—1974 гг. Аналогичная ситуация имела место в конце 70-х годов, когда новое подорожание иены (на 45%) было приостановлено вторым «нефтяным шоком» 1979—1980 гг. Японская экономика, впрочем, вышла из полосы «нефтяных шоков» с еще более высокой экспортной конкурентоспособностью. После повышения же курса иены в 1985—1987 гг., во-первых, трудно усмотреть какой-либо новый фактор, имеющий потенциальную возможность вызвать ухудшение платежного баланса Японии и «откат» курса иены от нынешнего уровня, как это было после «нефтяных шоков» 70-х годов. Во-вторых, в 1985—1987 гг. удорожание иены (на 100%) было беспрецедентно стремительным и высоким. Трудно представить, чтобы потери ориентированных на экспорт отраслей от роста курса иены можно было бы компенсировать мерами, способствовавшими в свое время выведению японской экономики из полосы «нефтяных шоков» 70-х годов. Более того, в японском деловом мире складывается осознание изначальной порочности стратегии борьбы с повышением курса национальной валюты путем усиления конкуренто-

способности экспорта. В сущности, такой путь обрекает на новое удорожание иены в будущем.

Принципиальный выход из обозначившегося тупика старой модели роста японский деловой мир видит в преимущественной опоре на внутренний спрос, а также в изменении характера участия Японии в международном разделении труда. Что касается изменения модели внешнеэкономических связей, то сложившаяся во второй половине 80-х годов конъюнктура валютных курсов создает для этого все необходимые предпосылки.

С 1985—1986 гг. такая трансформация уже происходит. Во-первых, обозначилась тенденция к сужению несбалансированности между экспортом и импортом. Во-вторых, рост импорта имеет во второй половине 80-х годов новое содержание, отличающее его от периода 60—70-х годов. В-третьих, после 1985 г. началась ускоренная транснационализация японского капитала, «вынос» производства на территории стран с более низкими издержками на рабочую силу (а к концу 80-х годов это был практически весь внешний мир), формируется новая структура разделения труда с менее развитыми странами.

Рассмотрим изменение состава импорта Японии (%) (расчитано в текущих ценах по [20, 1988, с. 469]):

Год	Продоволь- ствие	Минеральное сырье и топливо	Обработанные изделия
1965	18,0	59,3	22,7
1966	17,6	59,6	22,8
1967	15,5	57,7	26,8
1968	14,5	58,0	27,5
1969	14,3	56,2	29,5
1970	13,6	56,1	30,3
1971	14,8	56,6	28,6
1972	15,4	55,0	29,6
1973	15,7	53,7	30,6
1974	13,1	63,2	23,7
1975	15,2	64,5	20,3
1976	14,5	64,0	21,5
1977	14,3	64,2	21,5
1978	14,3	59,1	26,6
1979	13,0	61,1	25,9
1980	10,4	66,8	22,8
1981	11,1	64,6	24,3
1982	11,1	64,0	24,9
1983	11,8	61,0	27,2
1984	11,7	58,5	29,8
1985	12,0	57,0	31,0
1986	15,0	43,7	41,3
1987	15,0	40,9	44,1
1988	14,5	36,4	49,1

Прежде всего обращает на себя внимание сокращение доли минерального сырья и топлива в структуре импорта — на 30,4 пункта за 1980—1988 гг. Это объясняется не только снижением цен на сырье, но и мерами по энергосбережению, предпринятыми в Японии на всех уровнях хозяйственной активности. Япо-

нии, в частности, удалось серьезно уменьшить зависимость экономики от импорта нефти, о чем говорит динамика ее закупок (на базе таможенной статистики) [43, 1988, с. 171]:

Год	Объем, млн. баррелей	Отношение к предыдущему году, %	Цена барреля, долл.
1977	1749	+3,9	13,48
1978	1702	-2,7	13,76
1979	1769	+3,9	18,92
1980	1600	-9,6	32,97
1981	1431	-10,6	37,29
1982	1325	-7,4	34,66
1983	1302	-1,7	30,77
1984	1341	+3,0	29,36
1985	1232	-8,1	28,07
1986	1180	-4,2	16,40
1987	1162	-1,5	17,79

Сокращение доли сырья и топлива происходит одновременно со стремительным возрастанием доли обработанных изделий — на 115% за 1980—1988 гг. При этом если иеновая стоимость импорта капитального оборудования увеличилась за 1986—1987 гг. на 6,4%, то его стоимость, рассчитанная в долларах, — на 23,4%. Соответствующие показатели по потребительским товарам кратковременного пользования составили 41,3 и 132,6%, а по потребительским товарам длительного пользования — 49,4 и 73,4% (вычислено по [44, 1988, с. 313])⁵.

Изменение товарной структуры импорта прямо связано с трансформацией модели участия Японии в международном разделении труда. В 50—70-х годах в Японии сформировалась классическая «вертикальная» модель включенности в международные связи кооперации. Подавляющую часть импорта страны составляло сырье, а экспорт почти полностью состоял из продукции обрабатывающей промышленности.

Вопрос о «горизонтальной» и «вертикальной» моделях участия отдельной страны в международном разделении труда не относится к числу наиболее разработанных в экономической литературе. Когда зарубежные партнеры, особенно государства Западной Европы, обвиняют Японию в «вертикальном» характере интеграции в систему мирохозяйственных связей, то имеется в виду, что она в этом плане сильно отличается от упомянутых стран, для торговых связей которых характерна значительная доля взаимобмена продукцией обрабатывающей промышленности в общем товарообороте. Если же попытаться в целом определить характерные черты «горизонтальной» модели западноевропейского типа участия в международном разделении труда, то следует отметить следующее: в рамках «горизонтальной» модели осуществляются интеграция и кооперация однородных производств в странах-партнерах, тогда как

«вертикальная» модель предполагает автономность производственного процесса в национальных границах.

В области производственной кооперации отношения Японии с другими странами в основном сводились к закупке сырья, которое затем обрабатывалось в автономном национальном производственном комплексе. На уровне обрабатывающей промышленности степень межотраслевой и внутриотраслевой кооперации с зарубежными странами оставалась низкой, о чем, например, свидетельствует мизерная доля закупаемого вне Японии оборудования в общем объеме формирования основного капитала в частнокорпоративном секторе. Такая форма участия Японии в международном разделении труда возникла в силу объективных причин, в частности географического расположения страны. Отдаленность от США и тем более от Западной Европы предопределила низкую эффективность межотраслевой и внутриотраслевой кооперации Японии с этими двумя центрами капитализма из-за высоких транспортных издержек. Для Японии в отношениях с Западной Европой и США западноевропейский вариант «горизонтального» разделения труда был и остается в целом неприемлемым. В настоящее время, однако, наблюдается тенденция к складыванию подобной модели разделения труда в отношениях Японии с новыми индустриальными странами (НИС) Азии, расположенными в непосредственной близости от нее.

В принципе возможен и другой вариант «горизонтального» разделения труда между государствами: обмен продукцией, входящей в состав конечного потребления. Как показано в предыдущем параграфе, доля такой продукции в удовлетворении конечного спроса в Японии крайне низка.

Постановка проблемы о «вертикальном» или «горизонтальном» варианте участия в международном разделении труда требует введения соответствующих количественных показателей, описывающих эти модели. В известных авторах источниках имеется лишь один подобный показатель, формула вычисления которого выглядит следующим образом:

$$K_0 = \left(1 - \frac{|э - и|}{э + и}\right) \times 100\%$$

где «э» — экспорт, а «и» — импорт.

В японской практике экономических расчетов K_0 применяется для выяснения степени «горизонтальности» внешнеторговых связей на уровне отраслей (см., например, [20, 1988, с. 474]). Данный коэффициент показывает, насколько сбалансирован внешний обмен страны по той или иной группе товаров. Для оценки величины K_0 обычно используют такую шкалу: от 0 до 40% — низкая степень сбалансированности («горизонтальности») связей, 40—60% — средняя, 60—90% — высокая, 90—100% — очень высокая.

Очевидно, однако, что этот коэффициент может быть ис-

пользован и при анализе более агрегированных товарных потоков. В то же время он не является универсальным показателем в отношении всей совокупности внешнеторговых связей данной страны или в отношении торговых связей данной страны с каким-либо определенным партнером. Поэтому мы предлагаем дополнить указанный коэффициент еще тремя показателями, которые в совокупности могут выступать как обобщающие.

Однако предварительно следует оговорить, что понимается авторами под «горизонтальными» связями. К данному вопросу возможны два принципиальных подхода. В одном варианте под «горизонтальными» связями понимается обмен продукцией обрабатывающей промышленности, а в другом — в этот обмен включается также продовольствие (без сельскохозяйственного сырья). Второй подход представляется достаточно дискуссионным, и в настоящей работе авторы опираются на первый из изложенных подходов.

В качестве обобщающего показателя предлагается использовать коэффициент, отражающий *уровень «горизонтальности» участия страны в международном разделении труда* (K_1). Этот уровень наиболее полно, на наш взгляд, характеризуется отношением объема импорта обработанных изделий к объему их экспорта. Когда значение такого отношения приближается к единице, можно говорить о значительном уровне «горизонтальности» участия страны в международном разделении труда. Чем меньше коэффициент, тем более «вертикальны» внешнеторговые связи данной страны. Очень высоким он бывает обычно у малоразвитых стран, специализирующихся на экспорте сырья.

Существенным недостатком частных показателей является то, что по ним нельзя сделать вывод об общем значении связей «горизонтального» типа для хозяйства страны. Очевидно, целесообразно соотнесение размеров таких связей с показателем, характеризующим масштаб национальной экономики. При этом, на наш взгляд, «горизонтальными» следует считать такие связи, которые обеспечивают сбалансированный обмен обработанными изделиями с внешним миром. Поставки, не сопровождающиеся обратным потоком продукции обрабатывающей промышленности, мы не будем засчитывать в составе «горизонтальных» связей. Таким образом, в качестве показателя *глубины вовлеченности страны в международное разделение труда* мы предлагаем использовать дробь, в числителе которой находится сумма уравнивающих друг друга экспорта и импорта обработанных изделий, а в знаменателе — ВВП страны (K_2).

Наконец, целесообразно ввести показатель, характеризующий *долю «горизонтальных» связей во внешнеторговом обороте страны*. Он может быть исчислен как сумма взаимопокрывающих встречных поставок продукции обрабатывающей промышленности, деленная на весь товарооборот (K_3).

Рассмотрим изменение степени «горизонтальности» внешне-торговых связей Японии (K_0), расчленив экспорт и импорт на пять агрегированных товарных групп (%) (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 82—83]):

Год	Продоволь- ствие	Сырье и топливо	Производство легкой промыш- ленности	Производство тяжелой промыш- ленности	Прочая не- классифи- цирован- ная про- дукция
1982	18	2	68	31	76
1983	17	3	63	32	78
1984	16	3	67	32	66
1985	16	3	69	30	64
1986	14	5	77	29	38
1987	13	5	95	33	61
1988	11	5	93	39	73

В отношении обмена продовольствием и сырьем для внешней торговли Японии характерна очень низкая степень «горизонтальности». Сокращение значения K_0 по продовольствию объясняется падением ценовой конкурентоспособности японского продовольственного экспорта в условиях роста курса иены. Что же касается некоторого повышения значения K_0 по торговле сырьем и топливом, то это обусловлено значительным уменьшением Японией такого импорта.

Особо стоит отметить резкое повышение степени «горизонтальности» в обмене продукцией легкой промышленности. В 1986—1988 гг. здесь произошли два изменения: во-первых, в условиях повышения курса иены степень «горизонтальности» превысила 90 %, а во-вторых, произошло знаменательное изменение модели обмена такой продукцией — по итогам 1988 г. импорт впервые превысил экспорт.

В 1986—1988 гг. наблюдался стремительный рост степени «горизонтальности» в торговле продукцией тяжелой промышленности. Вероятно, уже в самой недалекой перспективе станет возможным говорить о средней степени «горизонтальности» обмена Японией этой продукцией с внешним миром.

Рассмотрим динамику K_0 в некоторых менее агрегированных группах (%) (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 82—83]):

Год	Текстиль	Металлы	Промыш- ленные химикаты	Капиталь- ное обо- рудование	Потреби- тельские товары длительно- го пользо- вания
1982	44	46	97	26	11
1983	40	56	99	26	11
1984	50	60	96	25	11
1985	51	54	98	25	11
1986	50	55	99	23	14
1987	70	72	99	24	22
1988	78	89	97	28	30

**Изменение степени «горизонтальности»
торговых связей Японии с США,
странами ЕЭС и НИС Азии*,
%**

Торговый партнер	Товарная группа**	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1986 г.	1987 г.
США	1	25	53	27	30	44
	2	62	47	59	66	68
	3	2	5	3	4	5
	4	98	75	44	36	37
	5	43	45	27	25	30
	6	27	16	13	11	11
	7	50	39	30	23	25
ЕЭС	1	70	75	81	88	75
	2	66	60	61	65	63
	3	5	11	36	45	54
	4	98	71	40	34	36
	5	30	20	16	17	18
	6	23	31	27	32	40
	7	37	28	19	18	20
НИС Азии	1	83	95	96	97	80
	2	16	39	38	40	38
	3	5	21	45	41	47
	4	10	7	11	11	14
	5	40	27	24	22	26
	6	2	4	3	6	10
	7	27	24	27	28	32

* [20, 1988, с. 474].

** 1 — текстильные изделия; 2 — химикаты; 3 — сталь; 4 — продукция общего машиностроения; 5 — продукция электротехнической промышленности; 6 — продукция транспортного машиностроения; 7 — продукция точного машиностроения.

Как явствует из приведенных данных, сходные тенденции наблюдаются в торговле текстилем и металлами. С повышением зрелости экономики в Японии сворачивается производство наименее наукоемких изделий, относящихся к этим товарным группам, и осуществляется переход к ввозу их из других стран. По данной группе товаров значение показателя K_0 во второй половине 80-х годов существенно возросло, и стало возможным констатировать высокую степень «горизонтальности» внешнего обмена.

По потребительским товарам длительного пользования величина K_0 увеличилась за 1985—1988 гг. почти втрое; есть основания полагать, что по этой товарной группе уже в первой половине 90-х годов между Японией и ее партнерами сложится средняя степень «горизонтальности» обмена.

В условиях высокого курса иены во второй половине 80-х годов наметилась тенденция к повышению «горизонтальности» торговли капиталным оборудованием. Можно без преувели-

чения сказать, что требования, предъявляемые японским деловым миром к промышленному оборудованию,— одни из самых жестких в мире. Поэтому даже сравнительно небольшое увеличение K_0 по этой товарной группе заслуживает особого внимания.

Сказанное выше позволяет сделать вывод о принципиальных изменениях, происшедших во второй половине 80-х годов в степени «горизонтальности» обмена продукцией обрабатывающей промышленности между Японией и ее торговыми партнерами.

Вырисовывающуюся картину дополняют данные о динамике показателя K_0 в торговле между Японией и ее основными партнерами (табл. 19).

Из данных табл. 19 становится ясно, что снижается «горизонтальность» связей Японии в отношении обмена обработанными изделиями со своим главным внешним партнером — Соединенными Штатами. За 1980—1987 гг. произошло значительное сокращение K_0 в японо-американской торговле продукцией машиностроения. Японские поставки в США намного больше обратного потока товаров. Даже в условиях двухкратного увеличения в 1985—1987 гг. выгоды экспорта в Японию величина K_0 для данной группы товаров выросла в 1987 г. незначительно. При этом долгосрочное снижение K_0 наблюдается по всем подотраслям машиностроения. В то же время повышение «горизонтальности» связей по такой второстепенной товарной группе, как текстиль, является проявлением структурных изменений в японской экономике, сокращения в экспорте доли продукции с низкой добавленной стоимостью, превращения Японии в партнера, не уступающего Соединенным Штатам по уровню развития.

Так же как и в торговле с США, степень «горизонтальности» в обмене продукцией машиностроения между Японией и ЕЭС низка. Увеличивающийся в пользу Японии разрыв в технологической конкурентоспособности по продукции общего машиностроения и электротехнической промышленности обуславливает несбалансированность торговли и долгосрочную тенденцию к падению величины K_0 . Основной причиной же увеличения K_0 по транспортному машиностроению является рост спроса на легковые автомобили ведущих фирм ФРГ, Франции, Италии, обладать которыми стало в Японии весьма престижно.

Наибольшие сдвиги произошли в характере связей Японии с новыми индустриальными странами Азии. Здесь имеет место устойчивый рост степени «горизонтальности» товарообмена практически по всем позициям. Это отражает увеличение Японией импорта обработанных изделий из этих стран, которое намного превышает расширение экспорта. Снижение K_0 по текстилю объясняется ростом активного сальдо НИС Азии по торговле данной продукцией с Японией. Именно развитие «горизонтальной» модели сотрудничества с НИС Азии является ос-

новным элементом, обуславливающим сдвиги в характере участия Японии в международном разделении труда.

Наконец, рассмотрим динамику предложенных выше обобщающих показателей, позволяющих дать оценку всей совокупности внешнеторговых связей Японии, и сравним их с аналогичными коэффициентами для других ведущих развитых стран (вычислено по [26, 1986, с. 776; 44, 1988, с. 88; 49, 1976, с. 75, 580—683; 1988, с. 445, 467, 445, 543]):

Год	K ₁	K ₂	K ₃
1970	0,305	0,055	0,295
1975	0,212	0,036	0,203
1979	0,253	0,058	0,301
1985	0,232	0,056	0,263
1986	0,256	0,054	0,313
1987	0,292	0,056	0,348
1988	0,353	0,065	0,408

Год	Показатель	США	ФРГ	Франция	Великобритания
1975	K ₁	0,734	0,489	0,734	0,833
	K ₂	0,068	0,178	0,086	0,280
	K ₃	0,487	0,450	0,275	0,302
1986	K ₁	1,717	0,545	1,029	1,264
	K ₂	0,086	0,352	0,292	0,340
	K ₃	0,587	0,535	0,857	0,751

Приведенные данные подтверждают предположение о радикальных изменениях в степени «горизонтальности» внешнеторговых связей Японии, начавшихся во второй половине 80-х годов в условиях конъюнктуры «дорогой» иены. Нельзя также обойти вниманием и повышение места «горизонтальных» связей по линии участия Японии в международном разделении труда: показатель K₂ за 1988 г. значительно выше аналогичных величин за предыдущие годы. В то же время из всех развитых стран Япония продолжает характеризоваться самым низким значением рассчитанных показателей: к 1988 г. в ее внешней торговле по-прежнему преобладали «вертикальные» связи, причем отношения «горизонтального» международного разделения труда занимали весьма скромное место в национальном хозяйстве.

Остановимся теперь на региональном распределении японской внешней торговли (табл. 20). Заметна долгосрочная тенденция к увеличению во внешнеторговом обороте Японии удельного веса ЮВА. При этом расширение торговли с указанным регионом шло в 80-х годах в значительной степени по модели «горизонтального» сотрудничества, т. е. по пути, открывающему наибольшие возможности для взаимного развития. Закономерным представляется снижение доли стран Ближнего и Среднего Востока, само повышение которой было конъюнктурным, связанным с ростом цен на нефть в 70-е годы. В отношениях

Т а б л и ц а 20

Распределение внешней торговли Японии по регионам *,
%

Регион	1960 г.		1970 г.		1975 г.		1980 г.		1985 г.		1988 г.	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
ЮВА	32,2	20,4	25,4	16,0	22,5	18,2	23,8	22,6	18,9	23,4	25,3	25,5
Ближний и Средний Во- сток	3,5	9,4	2,8	12,0	9,8	26,9	10,1	31,3	6,5	22,7	3,6	10,4
Западная Европа	11,7	8,8	15,0	10,2	14,6	7,3	16,5	7,4	14,2	9,5	21,1	16,4
Северная Америка	30,1	39,1	33,7	34,4	24,5	24,4	26,0	20,7	39,7	23,6	36,3	26,9
В том числе США	27,2	34,6	30,7	29,4	20,2	20,1	24,2	17,4	37,2	19,9	33,8	22,5
Латинская Америка	7,5	6,9	6,1	7,3	8,5	4,4	6,9	4,1	4,8	4,8	3,5	4,4
Африка	8,7	3,6	7,4	5,8	9,9	4,8	6,2	3,2	2,6	2,7	1,0	1,1
Океания	4,5	9,0	4,2	9,6	1,8	9,1	3,4	6,0	4,0	6,8	3,7	7,4
Социалистические стра- ны	1,8	2,8	5,4	4,7	8,4	5,1	7,1	4,7	9,2	6,5	5,2	7,4

* Вычислено по [49, 1971, с. 603; 1976, с. 575; 1982, с. 580; 1986, с. 809, 161, 1989, № 333, с. 76—80].

с США намечается переход к более сбалансированной модели отношений: удельный вес США в экспорте Японии сокращается, в импорте — растет. Падает доля Латинской Америки и стран Африки, в целом демонстрирующих относительно невысокий потенциал экономического развития. Некоторое повышение в первой половине 80-х годов доли социалистических стран в основном объяснялось бурным расширением японо-китайской торговли. Во второй половине 80-х годов, однако, рост японо-китайской торговли сильно замедлился. Это, а также застой в японо-советской торговле объясняют начавшееся падение доли социалистических стран во внешней торговле Японии.

В заключение охарактеризуем изменение места Японии в мировой торговле. Если в 1950 г. доля Японии в мировом экспорте составляла 1,4%, то в 1970 г. — уже 6,7, а в 1986 г. достигла 9,8%. На Японию, таким образом, приходится почти $\frac{1}{10}$ всего мирового экспорта. До 70-х годов доля Японии в мировом импорте росла примерно такими же темпами, как ее доля в экспорте, достигнув пика в середине 70-х годов (1974 г. — 7,8%) (вычислено по [44, 1986, с. 823; 43, 1988, с. 404—405; 97, с. 44]). Затем, однако, она стабилизировалась. По имеющимся прогнозам, в среднесрочной перспективе не ожидается радикальных изменений в величине этих показателей. Так, специалисты из Японского центра экономических исследований оценивают вероятную долю страны в мировом экспорте в 2000 г. в 10,5% [98, с. 10].

Изменение позиции Японии как инвестора и интернационализация иены

Материальной основой изменения места Японии в международной системе движения капиталов явилось образование у нее в 80-х годах колоссального положительного сальдо по текущим статьям платежного баланса (вычислено по [18, 1980, с. 214; 43, 1982, с. 168; 1988, с. 171—173, 321; 161, 1989, № 333, с. 99]):

Год	Сальдо текущих статей платеж- ного баланса, млрд. долл. А	Сальдо внешней торговли, млрд. долл. (в ценах FOB)	$\frac{A}{\text{ВВП}}$, %
1972	6,624	8,971	2,17
1974	—4,693	1,436	—0,95
1978	16,534	24,596	1,70
1980	—10,746	2,125	—1,01
1981	4,740	19,967	0,41
1982	6,850	18,079	0,63
1983	20,799	31,454	1,76
1984	35,003	44,257	2,79
1985	46,169	55,986	3,46
1986	85,845	92,827	4,35
1987	87,015	96,386	3,66
1988	79,488	94,789	2,77

Происшедшее при этом повышение пропорции между активным сальдо текущего платежного баланса и ВВП обусловило увеличение значения международных сделок с капиталами для всей японской экономики. Главным же фактором роста актива текущего платежного баланса явилось расширение несбалансированности между экспортом и импортом.

Во второй половине 80-х годов происходит превращение Японии в крупнейшего инвестора. В 1986—1988 гг. чистый отток долгосрочного капитала из Японии находился на уровне 130 млрд. долл. в год, что почти в 10 раз больше, чем в 1980—1982 гг., о чем свидетельствуют данные о движении долгосрочного капитала (млрд. долл.) [161, 1989, № 333, с. 99—100]:

Год	Отток японского капитала за рубеж	Приток иностранного капитала в Японию	Баланс (чистый отток из Японии)
1982	27,4	12,4	15,0
1983	32,5	14,8	17,7
1984	56,8	7,1	49,7
1985	81,8	17,3	64,5
1986	132,1	0,6	131,5
1987	132,8	—3,7	136,5
1988	149,3	19,0	130,0

В результате у Японии сложился крупный чистый актив по операциям с капиталом. Если еще в 1984 г. чистые зарубежные активы Японии уступали Великобритании, то в 1985 г. Япония стала крупнейшим в мире кредитором. Динамика кумулятивных зарубежных активов и пассивов Японии в 80-е годы выглядела следующим образом (данные на конец года) (вычислено по [44, 1988, с. 88, 171—173, 323; 49, 1986, с. 83]):

Год	Активы, млрд. долл.	Пассивы, млрд. долл.	Чистые активы, млрд. долл. А	$\frac{А}{ВВП}$, %
1980	159,6	148,1	11,5	1,1
1982	227,7	203,0	24,7	2,2
1983	272,0	234,7	37,3	3,2
1984	341,2	266,8	74,4	5,9
1985	437,7	307,9	129,8	9,7
1986	727,3	546,9	180,4	9,1

Все это означает стремительную интернационализацию хозяйственной жизни Японии. Если в конце 1980 г. ее кумулятивные зарубежные активы соответствовали 16% ВВП, то в 1984 г.—26, а в 1986 г.—37%. Показатель за 1986 г. находился на уровне ФРГ, где он составлял 34% за первую половину 80-х годов [49, 1986, с. 83].

На границе 70—80-х годов произошло значительное изменение в системе подключения Японии к международному процессу движения капиталов: доходы иностранных инвесторов от капиталовложений в японскую экономику стали меньше, чем

соответствующие доходы японских инвесторов. Если в 1975 г. международный баланс Японии по доходам от капиталовложений был отрицательным (0,3 млрд. долл.), то в 1980 г. он стал положительным (0,9 млрд. долл.), а к 1988 г. актив достиг 21,2 млрд. долл. (млрд. долл.) (составлено и вычислено по [161, 1989, № 333, с. 99]):

Год	Доходы от японских капиталовложений за рубежом	Доходы иностранных инвесторов в Японии	Сальдо
1982	18,3	16,6	1,7
1983	15,6	12,5	3,1
1984	18,8	14,5	4,3
1985	22,1	15,3	6,8
1986	29,1	19,6	9,5
1987	49,2	32,6	16,6
1988	74,9	53,7	21,2

По прогнозу экспертов из Японского центра экономических исследований, к 2000 г. доходы японских инвесторов от зарубежных капиталовложений достигнут 125 млрд. долл. [98, с. 20].

В первой половине 80-х годов основным объектом инвестирования японского капитала были Соединенные Штаты. Главной формой инвестиций была скупка американских государственных ценных бумаг. В 1985 г., например, чистые вклады японского капитала в казначейские векселя и облигации правительства США составили 50 млрд. долл. По имеющимся расчетам, доля зарубежных стран в финансировании дефицита государственного бюджета США составляет 60%, в том числе доля Японии — 50% [125, с. 105]. В США в первой половине 80-х годов была выдвинута концепция, которая отводит Японии вполне определенное место в финансировании американского бюджета, — так называемая доктрина Фелдстайна (Фелдстайн — бывший председатель комиссии экономических советников при президенте США). «Доктрина Фелдстайна» исходит из того, что в обозримом будущем, во-первых, дефицит бюджета США снизится незначительно, а во-вторых, огромный актив Японии в торговле с США не исчезнет. «Доктрина Фелдстайна» предполагает, что рециклирование активного сальдо японо-американского торгового баланса в виде ссудного капитала в США имеет для последних чрезвычайно важное значение.

Разница в уровнях процента в 5 пунктов (по долгосрочным кредитам) между Японией и США в первой половине 80-х годов явилась причиной преимущественного роста вложений японского капитала в американские ценные бумаги. С 1980 по 1985 г. график роста японских капиталовложений в ценные бумаги походил на крутую экспоненту (см., например, [20, 1986, с. 359]). Однако принятие в сентябре 1985 г. на уровне «группы пяти» (министров финансов и президентов центральных бан-

ков пяти ведущих развитых стран) политического решения о необходимости снизить уровень процента и курс доллара имело своим результатом сокращение разницы в уровнях процентов по долгосрочным кредитам между США и Японией до 2,5 пункта к апрелю 1986 г. Курс иены стал резко расти, что привело, в частности, к значительным потерям японских инвесторов, вложивших средства в американские ценные бумаги.

Ясно, что долларовые средства японских фирм будут рециклироваться в американскую экономику и при сокращении разрыва в уровнях процента, так как США остаются самым стабильным объектом инвестирования с минимальным «страновым риском». Стремление к инвестированию в ценные бумаги США в условиях падения курса доллара, естественно, ослабевает, однако расширяются производственные капиталовложения, прибыльность которых поддерживается ростом курса иены. При сохранении бюджетного дефицита возможные повышение спроса на капитал и усиление инфляционных тенденций не исключают вероятности нового роста ставки процента и курса доллара. Соответственно при таком развитии событий капиталовложения Японии в американские ценные бумаги будут увеличиваться. Иначе говоря, при любом реально возможном варианте изменения ситуации будет иметь место достаточно активный процесс расширения притока японского капитала в США.

В первой половине 80-х годов рост японских зарубежных инвестиций в ценные бумаги опережал прирост прямых капиталовложений, однако в условиях конъюнктуры «дорогой» иены в 1985—1988 гг. прямые инвестиции увеличились более чем в 5 раз, тогда как портфельные — в 1,5 раза (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 100]).

Рассмотрим динамику ежегодных японских зарубежных прямых капиталовложений, но прежде напомним, во-первых, что практика зарубежных прямых капиталовложений в Японии ведет отсчет от 1951 г., а во-вторых, что под прямыми инвестициями понимаются такие акции юридических лиц, которые дают право японскому капиталу участвовать в управлении (млрд. долл.) (составлено по [97, с. 115—116; 44, 1988, с. 322]):

Период, год	Сумма	Период, год	Сумма
1951—1970	3,58	1979	5,00
1971	0,86	1980	4,69
1972	2,34	1981	8,93
1973	3,49	1982	7,70
1974	2,40	1983	8,15
1975	3,28	1984	10,16
1976	3,46	1985	12,22
1977	2,81	1986	22,32
1978	4,60	1987	33,36
		1951—1987	139,35

**Региональное распределение японских зарубежных
прямых капиталовложений ***

Регион	Доля в сумме инвестиций за период					
	1951—	1971—	1981—	1986—	1951—1987	
	1970 гг., %	1980 гг., %	1985 гг., %	1987 гг., %	млрд. долл.	%
Северная Америка	25,5	27,0	36,4	46,3	52,763	37,9
Латинская Америка	15,9	17,0	20,1	17,2	25,189	18,1
Азия**	21,0	27,6	20,4	12,9	26,658	19,1
Ближний и Средний Восток	9,3	5,8	1,5	0,2	3,079	2,2
Западная Европа	17,9	11,6	13,9	18,0	21,047	15,1
Океания	7,9	6,8	3,6	4,3	6,647	4,8
Африка	2,6	4,1	4,1	1,0	3,951	2,8

* Составлено по [97, с. 115—116; 44, 1988, с. 322].

** Без Ближнего и Среднего Востока.

Следует обратить внимание на огромный рост потока японских прямых капиталовложений во второй половине 80-х годов: сумма таких инвестиций в 1987 г. была более чем в 7 раз выше показателя 1980 г.

В течение всего послевоенного периода самым привлекательным регионом для инвестирования является Северная Америка (табл. 21). Снижение доли Ближнего и Среднего Востока объясняется общим сокращением инвестиций в добывающую промышленность. В потоке капиталовложений, направляемых в азиатский регион, происходят значительные структурные изменения: при уменьшении инвестиций в добывающую промышленность все больше поток средств, предназначенных для создания производственных баз японских фирм. Так же как и во внешней торговле, происходит падение доли Латинской Америки и Африки. Дорожающая иена сделала более выгодными инвестиции в Западную Европу.

С ослаблением остроты сырьевой проблемы удельный вес зарубежных капиталовложений в добывающую промышленность, а также в производство промышленных материалов сокращается (табл. 22). В то же время доля отраслей обрабатывающей промышленности более высокого уровня повышается. Происходят структурные сдвиги в инвестициях в «торговлю и прочие отрасли». При общем повышении доли этой группы собственно торговля перестала быть в ней центральным объектом приложения капитала: по итогам 1987 г. ее вес в кумулятивных инвестициях составил 12,1%, тогда как вес сферы финансов, кредита и страхования — 20,6%, услуг — 6,5, недвижимости — 8,6% (вычислено по [44, 1988, с. 323]). При этом резкое возрастание доли таких областей инвестирования, как финансы, кредит, страхование и недвижимость, произошло всеце-

**Отраслевое распределение японских зарубежных
прямых капиталовложений *,**
%

Период	Доля в сумме инвестиций за период			
	Обрабатывающая промышленность		Добывающая промышленность	Торговля и прочие отрасли
	отрасли обработки и сборки	производство материалов		
1951—1970	6,2	23,7	24,3	45,8
1971—1980	8,7	29,2	19,1	43,8
1981—1985	12,0	13,1	10,6	64,3
1951—1987	13,8	12,1	9,3	65,8

* Составлено и вычислено по [97, с. 115; 1988, с. 323].

ло на базе средств, направленных японскими вкладчиками капитала в середине и второй половине 80-х годов.

Если попытаться рассмотреть в хронологическом порядке изменения в ситуации с зарубежными прямыми инвестициями, то получится такая картина.

В 1951—1973 гг. преобладали прямые капиталовложения, осуществляемые в целях обеспечения Японии сырьем и топливом⁶. Тогда же развивающиеся страны начали проводить политику привлечения иностранного капитала в целях замещения импорта. В обрабатывающей промышленности японский капитал шел в основном в трудоемкие отрасли легкой промышленности. Конец этого этапа характеризовался возникновением в Японии актива по текущему платежному балансу, ревальвацией иены в начале 70-х годов и либерализацией до того ограничиваемых зарубежных прямых капиталовложений. До 1973 г. продолжался бум зарубежных прямых инвестиций.

Происшедший в 1973—1974 гг. «нефтяной шок» резко изменил картину зарубежного инвестирования. В условиях неопределенности роста цен, сокращения прибылей снижались не только зарубежные прямые капиталовложения, но и капиталовложения внутри страны. В «третьем мире» в связи с «победой» нефтедобывающих стран усилились националистические настроения, ужесточилась регламентация в отношении иностранного капитала.

Японская экономика, однако, преодолев потрясения первого «нефтяного шока», довольно легко справилась и со вторым таким «шоком» — повышением цены нефти в 3 раза в 1979—1980 гг. В целом период «нефтяных шоков» можно рассматривать как историческую случайность, которая не могла отменить общие закономерности, обусловившие повышение зрелости японской экономики и соответствующий рост зарубежных прямых капиталовложений.

Пересмотр в конце 1980 г. Закона о контроле над валютными операциями привел к резкому расширению прямых капиталовложений японских банков, торговых компаний, созданию зарубежных фирм, занимающихся финансовыми операциями.

80-е годы характеризуются возрастанием доли промышленно развитых капиталистических стран в прямых инвестициях Японии. Если в 1983 г. на них приходилось около 50% ежегодного прироста прямых капиталовложений, то в 1986 г.— 67% [98, с. 32]. С 1985 г. активно осуществляются прямые инвестиции в недвижимость, зоны промышленного строительства. В 1986 г. в общем объеме прямых капиталовложений Японии в развитых странах доля третичного сектора экономики составила около 70% [98, с. 32].

С 1981 по 1986 г. в японских прямых инвестициях в обрабатывающую промышленность доля Северной Америки составила 40—50%. Это было связано с выносом производства в ряде отраслей на территорию США в целях избежания «торговых трений», вызванных острой конкуренцией японского экспорта с местными изделиями. Разумеется, повышение курса иены во второй половине 80-х годов сделало такие инвестиции еще более экономически оправданными⁷.

Как и в случае с США, перенос производства в Западную Европу связан с «торговыми трениями». Так, пик экспорта видеомagneтофонов из Японии в ЕЭС пришелся на 1982 г. (5 млн. шт.). С 1981 г. японские фирмы начали выпуск видеомagneтофонов на территории «Общего рынка», и в 1985 г. его объем достиг 1,5 млн. шт., тогда как экспорт снизился до 3 млн. шт. [97, с. 117].

Решение ЕЭС о создании к 1992 г. единого западноевропейского рынка также стимулирует процесс создания японских производственных баз в этом регионе. В результате повышения курса иены сложилось совершенно новое соотношение между издержками производства в Японии и других странах, которое приводит к резкому возрастанию эффективности прямых зарубежных капиталовложений. Предприятия, повышавшие ранее свою конкурентоспособность посредством рационализации производства в рамках собственной и субподрядных фирм, все чаще начинают сворачивать производство в Японии и переводить его за рубеж.

В ходе осуществления прямых капиталовложений в иностранных государствах углубляется «горизонтальное» разделение труда, прежде всего с соседними НИС Азии, которое распространяется на все более широкий круг отраслей — не только электронику и электротехнику, но и на общее и транспортное машиностроение.

Следует отметить, что еще в начале 80-х годов масштабы зарубежного производства японских фирм в общем объеме их производства были весьма незначительны — в среднем по обрабатывающей промышленности около 2—3% (в обрабатываю-

щей промышленности США доля зарубежного производства в 1983 г. составляла 18%, а в странах Западной Европы — 23%). По данным МВТП, на 1985 г. у 80% крупнейших японских компаний на зарубежное производство приходилось меньше 10%, причем у 60% — меньше 5% [97, с. 117].

Стремительный рост курса иены, начавшийся в конце 1985 г., внес значительные коррективы в планы японских корпораций по выносу производства за рубеж. Анкетирование, проведенное МВТП, показало, что к 1995 г. 32% крупнейших японских фирм предполагают довести удельный вес зарубежного производства как минимум до 15%, а 20% фирм — до 20% и более общего объема их производства [50, 1986, с. 186].

Таким образом, очевидно, что со второй половины 80-х годов прямые зарубежные инвестиции Японии стали одним из каналов существенной трансформации модели ее участия в международном разделении труда, для которой была характерна, в частности, относительно низкая доля зарубежного производства. Прямым свидетельством этого явился колоссальный прирост прямых капиталовложений Японии в 1986—1987 гг.

Важным показателем углубления вовлеченности Японии в мировую экономику является прогрессирующая интернационализация иены. Это находит выражение в росте использования последней в качестве валюты не только в сделках между фирмами Японии и их зарубежными партнерами, но и в сделках третьих стран. До начала 80-х годов японское правительство несколько сдерживало интернационализацию своей валюты, однако в течение первой половины 80-х годов были приняты законодательные акты, снявшие ряд ограничений на пути превращения иены в международную валюту. В этой связи, во-первых, следует опять упомянуть о пересмотре в декабре 1980 г. Закона о контроле над валютными операциями в направлении либерализации сделок с валютой. В 1984—1985 гг. были смягчены правила выпуска иеновых займов с целью расширения использования иеновых капиталов вне Японии (эндатэ гайсай). В 1984 г. были облегчены условия эмиссии нерезидентами евроиеновых займов, сняты запреты на предоставление нерезидентам средне- и долгосрочных иеновых кредитов. В целом нерезидентам был облегчен доступ к иеновым средствам с учетом роста международных потребностей в них. Интернационализации иены требовали и США, которые, основываясь на принципе «взаимности», настаивали на полной либерализации японской кредитно-денежной системы. Обязательства Японии в отношении интернационализации иены были впервые зафиксированы в докладе Японо-американской комиссии «иена—доллар» в мае 1984 г.

Что касается внешней торговли Японии, то динамика роста удельного веса товарных экспорта и импорта, оплачиваемых в иенах, со второй половины 70-х годов выглядела следующим образом (%) [60, 1988, с. 1131—1132]:

Год	Экспорт	Импорт
1975	17,5	0,9
1980	29,4	2,4
1985	35,9	7,3
1987	33,4	10,6

Хотя, как видно из приведенных данных, доля международных расчетов в иенах и по экспорту, и по импорту со второй половины 70-х годов резко возросла, в «Белой книге по внешней торговле» за 1986 г. отмечается, что по сравнению с использованием национальной валюты во внешнеэкономических операциях США и стран Западной Европы значение иены во внешней торговле Японии по-прежнему весьма низко, особенно если учесть удельный вес Японии в мировой торговле [50, 1986, с. 188].

Однако если оценивать ход интернационализации иены, то можно с уверенностью сказать, что она идет высокими темпами. Сказанное наглядно иллюстрируют следующие данные (составлено по [50, 1986, с. 89]):

Вид использования иены	1980 г.	1984 г.
Остаток иенных вкладов на евровалютном рынке, млрд. долл.	11,2	21,7
Остаток иенных средств в инавалютных резервах финансовых организаций, млрд. специальных прав заимствования	11,0	16,4
Иенные кредиты, предоставленные японскими банками зарубежным клиентам, млрд. иен		
краткосрочные	100	230
среднесрочные	2100	6490
Эмиссия нерезидентами евроиенных займов, млрд. иен	55	227
Эмиссия иенных займов для зарубежных клиентов, млрд. иен	261	1115

С 1980 по 1984 г. в среднем в 2—3 раза возросли объемы использования иенных средств на евровалютных рынках, в инавалютных резервах различных международных и национальных финансовых организаций, в качестве валюты зарубежного кредитования, осуществляемого японскими банками. Эмиссия евроиенных займов нерезидентами, объем которой вырос с 1980 по 1984 г. в 4 раза, за последующий после снятия ограничений 1985 год увеличилась в 7 раз. Объем эмиссии иенных займов, предназначенных для использования вне Японии, увеличился с 1980 по 1984 г. в 4 раза.

Об общей тенденции к повышению статуса иены в качестве международной валюты свидетельствует и резкий рост ее доли как в эмиссии облигаций международных займов (табл. 23), так и в общем объеме официальных золотовалютных запасов (на конец года, %) [60, 1988, с. 1131—1132]:

Валюта	1980 г.	1985 г.	1987 г.
Иена	4,3	7,8	7,0
Доллар США	68,6	64,2	67,1
Марка ФРГ	14,9	14,9	14,7

Вместе с тем из приведенных сопоставительных данных явствует, что уровень интернационализированности японской валюты все еще относительно низок. Можно указать на две основные причины такого положения. Во-первых, несмотря на существенные сдвиги в степени дерегулирования японского внутреннего рынка денег и капиталов, ощущается недостаток высоколиквидных (прежде всего краткосрочных) внутренних финансовых инструментов, особенно таких, которые наиболее привлекательны для иностранных вкладчиков,— краткосрочных государственных ценных бумаг. В результате ослабления ограничений размеры японского рынка краткосрочных ценных бумаг в 80-х годах существенно выросли, увеличилось их разнообразие, однако масштабы такого рынка по-прежнему несопоставимы с американским. Во-вторых, трудно рассчитывать на серьезные изменения в доле оплачиваемого в иенах внешнеторгового оборота, пока в экспорте Японии более $\frac{1}{3}$ будет приходиться на рынок США, а подавляющую часть импорта будет составлять сырье.

В то же время представляется, что с середины 80-х годов ряд факторов действовал в направлении изменения такой ситуации. Повышалось значение иены в качестве регионального платежного средства: в условиях развития «горизонтальных» связей с НИС Азии происходил рост оплачиваемого в иенах импорта готовых изделий. Кроме того, массовое создание японских зарубежных производственных баз как в Азии, так и в других регионах ведет к росту международной внутрифирменной торговли, в которой валютой расчета является иена.

Интернационализация иены предполагает как определенные выгоды, так и груз издержек для Японии. Авторы прогноза

Т а б л и ц а 23

Доля ключевых валют в эмиссии облигаций
международных займов *

Валюта	1985 г.		1987 г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Иена	12,9	7,7	26,2	14,8
Доллар США	102,4	61,1	62,6	35,3
Марка ФРГ	15,5	8,8	11,2	6,7
Швейцарский франк	24,0	13,5	15,0	8,9
Фунт стерлингов	6,7	4,0	15,0	8,5

* [60, 1988, с. 1131—1132].

«Япония в 2000 г.», например, считают, что итоговый эффект будет для их страны положительным [111, с. 91]. Выгоды Японии от интернационализации иены, по их мнению, сводятся к следующему. Во-первых, расширение иенowych расчетов во внешней торговле сократит для японских фирм риск потерь, связанных с колебанием валютных курсов⁸. Таким образом, по мере интернационализации иены внешнеторговые операции станут для японских фирм менее рискованными и более дешевыми. Во-вторых, возрастут доходы японских финансовых институтов от международных операций. Что же касается издержек, вызванных интернационализацией иены, то следует указать на неизбежную потерю японской администрацией автономности в проведении кредитно-денежной политики (включая контроль за денежной массой), а также на возможность дестабилизирующего воздействия на японскую экономику валютных спекуляций с иеной на международных рынках.

Международный технологический обмен

Модель участия Японии в международном движении технологии тоже меняется. Однако, прежде чем рассматривать собственно эти изменения, отметим, что технология включает как вещественный элемент (оборудование, производственные линии), так и невещественный (технологические знания). Соперничество в области технологии является чрезвычайно важной сферой межимпериалистической конкуренции. Во-первых, оно прямо связано с конкуренцией на товарных рынках. Более совершенная технология позволяет производить устоявшиеся виды продукции с меньшими издержками, чем у конкурентов, выпускать более качественные товары, а также принципиально новые изделия. Во-вторых, обладание новейшими технологическими знаниями становится одним из важнейших экономических и политических «рычагов давления». Покупатели технологии зачастую попадают в зависимость от конкурентов, разработавших новую продукцию и технологические процессы. Первенство в технологических разработках ведет к установлению на определенное время монополии фирмы-пионера со всеми вытекающими последствиями. В-третьих, технология сама по себе является одним из товаров в современном международном бизнесе. Доходы от продажи лицензий, «ноу-хау», плата за лизинг оборудования, за осуществление инжиниринга служат важными источниками средств для многих корпораций.

Япония примерно до 70-х годов сосредоточивала свои усилия на том, чтобы догнать США и Западную Европу по вещественному элементу технологии. Происходило создание индустриальной базы преимущественно путем заимствования иностранных научно-технических достижений. Собственная же наука занималась главным образом «обслуживанием» внедрения этих

заимствований, их усовершенствованием⁹. В результате сложилась в принципе парадоксальная ситуация: созданная к 70-м годам на основе заимствованных технических решений и идей промышленности Японии по технико-экономическим параметрам была более совершенной, чем у стран — доноров технологии (см. более подробно [94, 1986, с. 191]). Практически все ключевые элементы технологии базовых отраслей Японии были почерпнуты в США в форме импорта оборудования, лицензий и «ноу-хау». Доступ к последним достижениям американской (и в меньшей степени западноевропейской) технической мысли явился важнейшей предпосылкой развития японской экономики. Созданный высокосовременный материально-технический фундамент стал одним из важнейших факторов конкурентоспособности японских товаров, роста доли японского экспорта в мировой торговле. В торговле же технологическими знаниями сохранились существенные различия в положении Японии и таких крупных экспортеров технологии, как США и Великобритания (данные для четырех стран — за 1983 г., для Великобритании — за 1982 г.) [97, с. 120]:

Страна	Экспорт, млрд. иен А	Импорт, млрд. иен. Б	$\frac{А}{Б}$
			Б
Япония	135,1	470,7	0,29
США	1819,5	131,3	13,9
Великобритания	228,1	180,7	1,26
ФРГ	122,1	230,8	0,53
Франция	140,3	217,3	0,65

Таблица 24

Торговля технологией Японии с ее основными партнерами *,
млн. долл.

Страна	Экспорт из Японии		Импорт в Японию	
	1975 г.	1984 г.	1975 г.	1984 г.
США	69	659	1067	1930
ФРГ	9	17	212	178
Великобритания	5	68	116	132
Швейцария	2	49	89	160

* [20, 1986, с. 525].

Рассмотрим отношения Японии с ее крупнейшими партнерами по торговле технологией. Данные табл. 24 позволяют сделать вывод, что у Японии в торговле технологией с ее основными поставщиками в 1984 г., как и в 1975 г., существовала значительная несбалансированность. В середине 80-х годов импорт технологии в 2—3 раза превосходил экспорт. Нельзя, конечно, не обратить внимание на то, что указанная несбалансирован-

**Пострановая структура поступления иностранной технологии
в Южную Корею (1962—1982) ***

Отрасль	Число случаев		В том числе			
			Япония		США	
	Всего	%	число	%	число	%
Металлургия	203	100	128	63,0	33	16,3
Общее машиностроение	644	100	399	62,0	111	17,2
Электротехническая и электронная промышленность	419	100	272	64,9	100	23,9
Судостроение	70	100	12	17,1	13	18,6
Связь	59	100	29	49,2	15	25,4
И т о г о	1395	100	840	60,2	272	19,5

Продолжение табл.

Отрасль	В том числе					
	ФРГ		Великобритания		Другие страны	
	число	%	число	%	число	%
Металлургия	4	2,0	10	4,9	28	13,8
Общее машиностроение	42	6,5	32	5,0	60	9,3
Электротехническая и электронная промышленность	13	3,1	2	0,5	32	7,6
Судостроение	4	5,7	7	10,0	34	48,6
Связь	4	6,8	—	—	11	18,6
И т о г о	67	4,8	51	3,7	165	11,8

* [50, 1986, с. 279].

ность значительно снизилась — в 1975 г. импорт превосходил экспорт в 15—45 раз. Положение Японии как экспортера значительно улучшилось. Если принять экспорт технологии Японии в 1975/76 фин. г. за 100, то в 1984/85 фин. г. этот показатель в целом достиг 417. Индекс роста экспорта технологии из Японии в США составил 955, в Великобританию — 1360, во Францию — 575, в ФРГ — 522 [50, 1986, с. 196]. И все же, хотя конкурентоспособность Японии как поставщика товаров в целом выше, чем других стран, ее конкурентоспособность как поставщика технологических знаний остается довольно низкой. При этом следует иметь в виду то обстоятельство, что, по статистике, которой мы оперируем, в торговлю технологией включаются как «роялти» за предоставление лицензий, так и плата за инжиниринг, за передачу «ноу-хау», которые могут осуществляться и в рамках отношений материнских компаний с создаваемыми ими зарубежными дочерними фирмами. На это ука-

зывается, например, в «Белой книге по внешней торговле» за 1986 г. [50, 1986, с. 196]. Иначе говоря, определенная часть экспорта технологических знаний связана не с закупкой их иностранным капиталом, а с японскими зарубежными прямыми инвестициями. Названным обстоятельством, в частности, можно объяснить тот парадоксальный факт, что в числе случаев привлечения иностранной технологии в обрабатывающую промышленность Южной Кореи доля Японии выше, чем доля США (табл. 25). Разница примерно соответствует доле этих двух стран в прямых капиталовложениях в Южную Корею: 49% (Япония) и 21% (США).

Японские экономисты признают, что их страна уступает другим развитым государствам в области пионерных технологических разработок (см., например, [159, 1984, № 12, с. 45]). Существует, однако, мнение, что это не так уж плохо, поскольку разрыв между США и Западной Европой, с одной стороны, и Японией — с другой, позволяет ей, пользуясь результатами американских и западноевропейских исследований, в то же время сохранять определенное расстояние между собой и странами среднего уровня развития. Занимая такую позицию в мировой «технологической гонке», Япония, указывают японские экономисты, значительно сокращает для себя коммерческий риск. Во-первых, можно выбирать между покупкой технологии и разработкой ее собственными усилиями. Во-вторых, если технологию по тем или иным причинам нельзя купить, то даже упоминание в печати о том, что достигнут успех в области определенных разработок, дает ключ к собственным исследованиям и снижает риск (см. [159, 1984, № 12, с. 45]).

Однако сейчас положение серьезно меняется. В «Белой книге по экономике» за 1986 г. указывается: «До сих пор США и Западная Европа великодушно относились к передаче технологии в Японию. Но примерно с 1982 г. на публикации различных научных ассоциаций наложены ограничения. Происходит засекречивание ключевой технологии. В последние годы между Японией и США имеют место конфликты, связанные с патентованием в области полупроводниковой техники. Выявились, таким образом, ограничения в отношении прежней модели технологического развития Японии [50, 1986, с. 231]. Причиной же принятия подобных мер со стороны США и стран Западной Европы стало повышение конкурентоспособности японской продукции по отношению к американской и западноевропейской. В 80-е годы в японской прессе часто начали появляться сообщения о том, что американские фирмы отказываются продавать свою технологию японским компаниям или запрашивают за нее такие суммы, которые превращают сделку в заведомо невыгодную.

Одной из движущих сил развития американской технической мысли являются венчурные фирмы. Есть сообщения о том, что американская администрация препятствует вовлечению венчур-

ных фирм США в орбиту деятельности японских концернов [182, 20.12.1984, с. 4]. В 1984 г. конгресс США опубликовал исследование, посвященное развитию биотехнологии в США, Японии и Западной Европе. Работа содержала вывод, что Япония будет главным конкурентом США в этой перспективной отрасли. Категорически рекомендовалось ограничить отток технологий из США, чтобы не допустить повторения ситуации по целому ряду производств, в которых Япония в конечном счете захватила лидерство [175, 14.02.1984, с. 14]. В целом же политика ограничения доступа Японии к американской технологии осуществляется как на уровне государственной администрации США, так и на уровне отдельных американских корпораций.

Таким образом, повысившая свой экономический потенциал Япония стоит перед необходимостью перехода к преимущественно собственным технологическим разработкам. Если иметь в виду деление науки на сферы фундаментальных и прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, то следует отметить, что слабое место японской науки — это фундаментальные исследования. Напротив, опытно-конструкторские разработки и отчасти прикладные исследования находятся здесь на высоком уровне. Поэтому в самой Японии постоянно подчеркивается важность задачи по повышению эффективности собственной фундаментальной науки (см., например, [50, 1986, с. 231]).

И на государственном, и на частном уровне в Японии принимаются шаги, чтобы преодолеть складывающуюся ситуацию. Например, почти все ведущие электротехнические концерны создали или создают специальные крупные «мозговые центры», ориентированные на фундаментальные исследования. У 10 японских фирм, имеющих наибольшие затраты на научные исследования¹⁰, их суммы превысили объем производственных инвестиций. Под эгидой МВТП в последние годы развернут ряд целевых исследований фундаментального характера. Эти и другие факты свидетельствуют о том, что на рубеже 70—80-х годов Япония стала прилагать значительные усилия к разработке собственной оригинальной технологии. За исключением проекта по созданию сверхбольших интегральных схем, большинство исследований находятся на начальных стадиях, когда о каких-либо результатах говорить трудно. Важно, однако, то обстоятельство, что Япония ставит задачу повысить свой научно-технологический потенциал по все расширяющемуся спектру направлений, в том числе по космической технологии, океанологии, ядерной физике и т. д.

В условиях относительного сокращения возможностей получения технологии за рубежом в одностороннем порядке Япония начинает прилагать активные усилия в области международного технологического сотрудничества. Таблица 26 дает представление о стремительном росте числа случаев технологического сотрудничества Японии и США.

Вовлечение Японии в международное технологическое со-

Технологическое сотрудничество Японии и США *

Область сотрудничества	1984 г.		1985 г.	
	Число случаев	%	Число случаев	%
Обрабатывающая промышленность	198	81,5	343	76,6
В том числе отрасли высокой технологии **	113	46,5	185	41,3
Кредитно-денежная	13	5,3	16	3,6
Недвижимость	6	2,5	16	3,6
Связь и информация ***	—	—	36	8,0
Прочие ****	26	10,7	37	8,2
Итого	243	100,0	448	100,0

* [97, с. 120].

** В состав отраслей высокой технологии включены: производство полупроводников и интегральных схем, ЭВМ, средств связи, биотехнология и биохимия, специальная химия, новые материалы, робототехника.

*** Отсутствие данных по связи и информации за 1984 г. объясняется тем, что тогда их относили к отраслям высокой технологии.

**** Электротехника, автомобилестроение, черная металлургия, текстильная промышленность, другие отрасли, относящиеся к машиностроению.

трудничество на частном уровне идет довольно быстро. Так, ведущие японские производители в области электроники — компании «Хитати», «Ниппон дэнки», «Мацусита», «Фудзицу», «Тошиба», «Оки дэнки» — не только имеют собственные предприятия на территории США, но и сотрудничают с ведущими американскими фирмами (всего имеется 12 соглашений). В числе американских партнеров такие гиганты, как «Ай-би-эм», «Меморакс», «Ханиуэлл». Те же японские фирмы сотрудничают с концернами ФРГ «Сименс» и «БАСФ», с компаниями Великобритании и Италии. Япония пытается подключиться к новой для себя сфере — авиационной промышленности — через сотрудничество с фирмами «Боинг», «Макдонелл-Дуглас» (проект создания пассажирского самолета нового поколения — «VXX»), с крупным американским производителем авиационных двигателей — компанией «Пратт—Уитни».

Если подытожить изменения в модели участия Японии в международном движении технологии, то они сводятся к следующему. До 80-х годов Япония соперничала с США и Западной Европой только по вещественному элементу технологии, с начала же 80-х годов взят курс на достижение самостоятельности в сфере научно-технических исследований и даже на достижение превосходства по некоторым направлениям научно-технического прогресса. Особое значение придается повышению

уровня фундаментальных исследований. Не исключается дальнейшее заимствование технологии из-за рубежа, более того, абсолютные размеры этого заимствования будут, очевидно, расти, хотя доступ к некоторым технологиям, разработанным в США и Западной Европе и имеющим особо важное значение, все больше ограничивается. Япония резко повышает уровень своего участия в международном технологическом сотрудничестве как на частном, так и на государственном уровне, стремясь извлечь из него максимум выгод.

Изменение модели внешнеэкономических связей Японии со странами Дальнего Востока и ЮВА

В целом «вертикальная» модель участия Японии в международном разделении труда подвергается значительной трансформации и становится более «горизонтальной». Этот процесс, впрочем, идет далеко не равномерно, если рассматривать отношения Японии с отдельными группами стран. Наиболее существенные сдвиги происходят в характере экономических связей с НИС Азии и со странами АСЕАН¹¹.

В отношениях с азиатскими НИС у Японии сложилась намного более «горизонтальная» модель разделения труда, чем в общей структуре внешнеэкономических связей. Это особенно следует подчеркнуть, поскольку в отношениях с другими странами, не относящимися к группе развитых, Япония имеет ярко выраженную «вертикальную» модель разделения труда. В 1985 г. показатель уровня «горизонтальности» (K_1) составил в торговле Японии с Южной Кореей 0,383, с Сингапуром — 0,458, с Тайванем — 0,396. Величина данного показателя в торговле Японии с Гонконгом была ниже — 0,126, однако это в основном объясняется тем, что экспорт из Японии в Гонконг носит в значительной степени транзитный характер: большая часть его в конечном счете поступает в КНР. Напомним, что рассчитанный нами аналогичный коэффициент (K_1) для внешнеторговых связей Японии со всем миром составил 0,232 в 1985 г.

В 1987 г. величина K_1 в торговле Японии с Южной Кореей составила 0,467, с Сингапуром — 0,473, с Тайванем — 0,459, с Гонконгом — 0,261, а значение K_1 для всего внешнеторгового оборота Японии равнялось в 1987 г. 0,292 (вычислено по [49, 1988, с. 283—310; 161, 1989, № 333, с. 76—83]).

Обращает на себя внимание и то, что коэффициент K_2 , характеризующий долю «горизонтальных» связей во внешней торговле Японии (0,263 в 1985 г. и 0,348 в 1987 г.), значительно ниже, чем аналогичные K_2 , относящиеся к торговле Японии с НИС Азии (вычислено по [49, 1986, с. 279—292; 1988, с. 283—310]):

Страна	1985 г.	1987 г.
Южная Корея	0,461	0,562
Гонконг	0,160	0,281
Тайвань	0,443	0,459
Сингапур	0,447 ¹²	0,473

Но если в 1985 г. на НИС Азии приходилось 7,6% импорта Японии и 12,8% экспорта, то в 1987 г. данные показатели возросли соответственно до 12,6 и 17,2% (вычислено по [49, 1986, с. 279—292; 1988, с. 283—310]).

Из сказанного можно сделать такой вывод: поскольку уровень «горизонтальности» торговли Японии с НИС Азии, а также их доля во внешнеторговом обороте Японии стремительно возрастают, изменение характера связей с этими странами является важнейшим фактором сдвигов в общей модели участия Японии в международном разделении труда.

При этом вероятность того, что доля НИС Азии в торговле Японии будет быстро увеличиваться и в дальнейшем, весьма велика. Так, сотрудники Японского центра экономических исследований предполагают, что к 2000 г. доля НИС Азии в импорте Японии достигнет 37%, а в экспорте — 30% [98, с. 17—18]. Иными словами, доля НИС Азии во всем импорте Японии в 2000 г. будет в 2 раза больше, чем доля США (которая, по прогнозу, снизится к концу века до 19%), и в 4 с лишним раза больше, чем доля Западной Европы (8%). Что же касается доли НИС Азии в японском экспорте, то она будет выше, чем прогнозируемые доли США (24%) и Западной Европы (9%). Приведенные расчеты основываются на том, что японский импорт из НИС Азии в 1985—2000 гг. будет расширяться в среднем на 21% в год, а экспорт в эти страны — на 14%. Это намного выше предполагаемых среднегодовых темпов роста всего японского импорта (8,8%) и экспорта (8,0%) [98, с. 17—18].

Резкое повышение значения НИС Азии как поставщиков обработанных изделий в Японию произошло в 70—80-х годах. При этом весьма существенную часть их экспорта в Японию стала составлять продукция высокой степени обработки. В экспорте рассматриваемой группы стран в Японию доля продукции машиностроения выше, чем во всем импорте Японии: в 1985 г. в экспорте Южной Кореи в Японию эта доля достигла 12,2%, в экспорте Тайваня — 13,8, в экспорте Гонконга — 14,5, в экспорте Сингапура — 12,1%, а во всем импорте Японии — 9,6%. В 1987 г. на продукцию машиностроения в импорте Японии приходилось 12,8%, а в импорте из Южной Кореи — 13,3%, из Тайваня — 16,4, из Гонконга — 16,3, из Сингапура — 15,5% (вычислено по [49, 1986, с. 279—292, 808; 1988, с. 283—310, 229]). В результате удельный вес НИС Азии в общем импорте продукции машиностроения Японии возрос с 1,4% в 1970 г. до 10,3% в 1985 г., 14,8% в 1987 г., и по этому показателю группа новых индустриальных стран Азии вплотную приблизилась к

ФРГ (17,4% в 1987 г.), а ее экспорт достиг $\frac{1}{2}$ поставок в Японию со стороны всего машиностроительного комплекса Западной Европы (вычислено по [49, 1971, 263—345; 1986, с. 226, 279—299; 1988, с. 229, 283—310, 480]).

В превращении НИС Азии в крупных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности важную роль сыграли иностранные капиталовложения. Не случайно все 20 крупнейших компаний-экспортеров Тайваня созданы с участием иностранного капитала. По данным Ассоциации электронной промышленности Южной Кореи, компании с участием иностранного капитала составляли в 1986 г. 16% общего числа фирм, но на них падало 36% объема производства и свыше 65% стоимости экспорта [50, 1986, с. 278]. С начала 70-х по середину 80-х годов японские прямые инвестиции в Южной Корее увеличились в 4 раза, в Гонконге — в 13 раз, в Сингапуре — в 69 раз, на Тайване — в 4 раза. При этом следует иметь в виду, что на Японию приходится 30% всех иностранных прямых инвестиций на Тайване, 26% — в Гонконге, 52% — в Южной Корее, 28% — в Сингапуре.

Японских инвесторов привлекают в этих странах относительно низкие издержки на рабочую силу, географическая близость, существование довольно развитой производственной инфраструктуры, государственная политика привлечения иностранного капитала. На первых этапах инвестиции осуществлялись в основном в отрасли легкой промышленности, затем сюда стали выноситься и отрасли электротехнической промышленности, транспортного и общего машиностроения. Проникновение японских корпораций в НИС обычно осуществляется через создание фирм со смешанным капиталом. Японские фирмы часто практикуют вынос части производственных процессов в НИС.

Рассмотрим в качестве примера автомобилестроение. 15% капитала крупнейшего южнокорейского производителя легковых автомобилей — фирмы «Хёндэ» — принадлежит японской группе «Мицубиси». Японская «Ниссан» владеет частью капитала южнокорейских компаний «Тэу моторс» и «Донг А», а японские «Хино» и «Мацуда» участвуют в совместном предприятии с южнокорейской фирмой «Киа индастриэл». Крупнейший тайваньский производитель автомобилей — компания «Ю Лунг моторс», тесно связана с «Ниссан», которая владеет 25% ее акций. Японской компании «Тоёта» принадлежит 22% акций тайваньской фирмы «Кио Дзуй моторс». Схожие узы существуют между японской компанией «Исудзу» и тайваньской «Сансу моторс» [182, 23.07.1985; 23.08.1986; 16.08.1986; 04.10.1986].

Повышение курса иены, начавшееся с конца 1985 г., привело к усилению тенденции выноса производства в соседние страны Азии. Обследование МВТП показало, что в результате удорожания японской валюты и роста относительных издержек на рабочую силу в Японии около 30% японских компаний расширяют или планируют расширить производство за рубежом

[139, 1987, № 2, с. 135]. В последнее время японские автомобилестроители один за другим вступают в соглашения с тайваньскими компаниями, имея в виду превратить Тайвань в базу для выпуска малолитражных автомобилей для экспорта во все страны мира. Отметим, что уже в 1985 г. автомобильные компании из НИС Азии владели 20%-ной долей продаж на рынке малолитражных автомобилей в США [182, 09.08.1986; 136, 01.02.1986, с. 4].

В целом на НИС Азии падает 9,1% кумулятивных японских прямых капиталовложений за рубежом (1985/86 фин. г.). Это сопоставимо с удельным весом Западной Европы (13,2%) и составляет около $\frac{1}{3}$ от доли США в японских зарубежных инвестициях [54, с. 1—2].

Одно время среди японских промышленников были распространены опасения, что индустриализация стран Азии с помощью японских капиталов и технологии приведет к возникновению «эффекта бумеранга» и продукция этих стран вытеснит продукцию Японии с мировых рынков. Однако реальное развитие ситуации оказалось иным. По мере перевода в развивающиеся страны преимущественно традиционных производств Япония форсированно развивает у себя новые и новейшие отрасли, обеспечивающие ей высокую международную конкурентоспособность; индустриализация же соседних развивающихся стран означает рост рынка средств производства, которые в первую очередь поступают из Японии. Если с 1970 по 1985 г. экспорт из Японии в НИС Азии увеличился в 8 раз, то вывоз металлообрабатывающих станков, например, в 18 раз, подъемного оборудования — в 13, нагревательно-холодильного оборудования — в 11, продукции общего машиностроения — в 11 раз (вычислено по [49, 1972, с. 305—320, 866—867; 1986, с. 798—790, 500]). Кроме того, повышение благосостояния населения этих стран создает крупный рынок для экспорта высокотехнологичных японских потребительских товаров.

Из состава продукции, производимой смешанными дочерними компаниями японских фирм в НИС, 67% реализуется на местном рынке, 11% идет в Японию, 22% — на экспорт в третьи страны [50, 1986, с. 197].

Таким образом, уже сейчас можно говорить о формировании в НИС Азии крупной производственной базы японского капитала. Постепенно этот процесс захватывает и менее развитые страны АСЕАН, структура торговых связей которых с Японией в середине 80-х годов характеризуется по-прежнему малой долей обработанных изделий в экспорте в Японию (8,3% в 1985 г.) [50, 1986, с. 277]. Однако в 1984 г. 23% импорта Японией полупроводников осуществлялось с предприятий, построенных в странах АСЕАН с участием иностранного капитала [50, 1986, с. 231]. Японский капитал имеет отношение почти ко всем предприятиям АСЕАН по производству синтетических волокон. Японские текстильные компании «Торэй», «Тоёбо» и

Прямые капиталовложения Японии и США в НИС Азии *

Реципиент	Япония		США		Совокупная доля** Японии и США, %
	объем, млн. д.л.	доля**, %	объем, млн. долл.	доля**, %	
Южная Корея (1985 г.)	1370,6	51,6	771,49	29,1	80,7
Тайвань (1984 г.)	985,2	29,6	1383,9	41,6	71,2
Гонконг (1985 г.)	2931	25,6	5244	45,8	71,4
Сингапур (1986 г.)	1538,5	28,3	1559,5	28,6	56,9
Итого . . .	6825,3		8958,7		—

* Составлено по [186, 01.02.1986; 178, 1986, весна, с. 93; 54, с. 2; 62, с. 266].

** В общем объеме иностранных прямых капиталовложений.

другие фактически монополизировали текстильную промышленность Малайзии. На смешанные компании, созданные малайским капиталом и японской фирмой «Мацусита дэнки», приходится подавляющая часть производства радиотехники. А в целом по АСЕАН на компании с участием японского капитала приходится 40—70% производства бытовой радиоаппаратуры [136, 24.01.1980; 05.12.1985; 192, 1979, № 2, с. 30].

Обращает на себя внимание опережающий рост японских капиталовложений в НИС Азии по сравнению с американскими в условиях повышения курса иены. Так, если в 1985 г. доля США в общих иностранных прямых капиталовложениях в Сингапуре составляла 33%, а доля Японии — меньше 23%, то в 1986 г. эти показатели равнялись соответственно 28,6 и 28,3%, причем в то время как американские прямые капиталовложения в Сингапуре с 1984 г. сокращались в абсолютном исчислении, японские инвестиции выросли только в 1986 г. на 27%, а за первые восемь месяцев 1987 г. — на 31% (вычислено по [62, с. 266]). Общее представление о позициях японских и американских инвесторов в НИС Азии дает таблица 27.

Развитие «горизонтальных» связей Японии со странами АСЕАН и НИС в условиях повысившегося курса иены происходит во многом за счет форсированного притока сюда прямых капиталовложений из Японии. В 1987/88 фин. г. прирост таких инвестиций составил 109,2% от уровня 1986/87 фин. г. По оценкам ДЖЕТРО, в 1988/89 фин. г. будет зафиксирован не меньший рост [160, 26.01.1989].

* * *

Как неоднократно отмечалось в советской литературе, в 50—60-х годах в Японии сформировалась модель экономического развития, в значительной степени ориентированная на экспортное производство.

Но с повышением экономического потенциала и конкурентоспособности японской промышленности уже в начале 70-х годов обозначились признаки трансформации сложившейся модели. У Японии образовался большой актив по текущим статьям платежного баланса, была ревальвирована иена, в импорте увеличилась доля обработанных изделий. В ход событий, однако, вмешалось действие внешних по отношению к японской экономике факторов — повышения цен на сырье в условиях конъюнктуры «нефтяных шоков» 1973—1974 и 1979—1980 гг. Ухудшение состояния платежного баланса привело к снижению курса иены. Что же касается первой половины 80-х годов, то понижающее давление на курс иены оказывало уже не пассивное сальдо в торговле с нефтедобывающими странами, а повышенный спрос на рынках капитала на доллар США, объяснявшийся конъюнктурой процентных ставок.

Занижение покупательной силы иены на валютных биржах имело место одновременно со значительным ростом конкурентоспособности японских товаров. В таких условиях наметившаяся в начале 70-х годов трансформация модели экспорториентированного роста не только приостановилась, но и повернулась в совершенно противоположную сторону; особенно ярко это проявилось в первой половине 80-х годов, когда экспортный спрос в некоторые годы являлся главным фактором роста ВВП.

Сочетание указанных факторов привело к тому, что угасший при «нефтяном шоке» 1973—1974 гг. процесс изменения модели внешнеэкономических связей Японии к середине 80-х годов приобрел, можно сказать, взрывной потенциал: курс иены, как показали события 1986—1988 г., был к началу 1985 г. занижен почти вдвое, тогда как активное сальдо по текущим статьям платежного баланса достигло астрономических цифр.

Закономерное повышение курса иены в 1985—1988 гг. создало новую валютную конъюнктуру («дорогой» иены), в условиях которой наблюдаются стремительные и глубокие изменения в характере взаимодействия экономики Японии с внешним миром:

- 1) происходит переориентация с внешних на внутренние факторы роста;

- 2) развивается «горизонтальное» разделение труда между Японией и ее внешними партнерами; этот процесс особенно стремительно идет в отношениях с НИС Азии, вес которых в товарообороте повышается;

- 3) изменение валютной конъюнктуры обуславливает значительные изменения в структуре промышленности: происходит сворачивание или вывод в другие страны производств, оказавшихся нерентабельными, японские же предприятия сосредотачиваются на высокотехнологичных товарах с большой долей добавленной стоимости;

- 4) Япония превратилась в крупнейшего в мире инвестора; быстрыми темпами происходит интернационализация иены.

СДВИГИ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Общественное предпринимательство, т. е. экономическая деятельность на базе государственной собственности¹, представляет собой одну из форм непосредственного вмешательства буржуазного государства в хозяйственную жизнь общества. В политэкономическом смысле основополагающей функцией общественного предпринимательства (как и всех других форм государственного вмешательства) является создание и поддержание наиболее благоприятных общих условий воспроизводства и накопления, иначе говоря — обеспечение фундаментальных условий существования и развития капиталистического способа производства. Конкретные же цели и функции такого предпринимательства могут быть самыми различными и меняться в зависимости от многих факторов — исторических, экономических, политических, социальных и т. д.

На этапе становления капиталистического способа производства общественное предпринимательство в форме казенных предприятий получило довольно широкое распространение, что обуславливалось в первую очередь слабостью или неразвитостью частного капитала. Вступление в стадию свободной конкуренции сопровождалось возникновением и развитием акционерной формы капитала, а повышение степени «зрелости» частного капитала (и соответственно ослабление необходимости в государственных «подпорках») предопределило абсолютное и относительное сокращение масштабов общественного предпринимательства, которое теперь сохранялось преимущественно в низкорентабельных и важнейших с военно-политической точки зрения отраслях.

Наступление эпохи монополистического капитализма ознаменовалось повсеместным усилением государственного вмешательства в хозяйственные процессы, что в конечном счете имело своим результатом складывание системы государственно-монополистического капитализма (ГМК), одним из важнейших элементов которой становится общественное предпринимательство. Его масштабы и сферы деятельности существенно расширяются, появляются многочисленные новые формы общественных предприятий. Возникает также феномен прямого сращивания госу-

дарства и монополий. Наконец, развитие механизма государственного регулирования порождает еще один феномен — квазиобщественное предпринимательство, в котором традиционный инструмент государственного контроля — государственная собственность — утрачивает свое значение, оказывается излишним и замещается административно-правовыми нормами, весьма жестко и достаточно эффективно регламентирующими различные аспекты функционирования формально чисто частных предприятий.

Происходящая в настоящее время трансформация механизма государственного регулирования находит отражение и в сфере общественного предпринимательства. Практически во всех развитых капиталистических и во многих развивающихся странах наблюдается явная тенденция к сокращению масштабов и сфер общественного предпринимательства, к более активному использованию его смешанных форм, к расширению практики квазиобщественного предпринимательства. В этих условиях, естественно, встает вопрос, насколько развитие данной тенденции объективно обусловлено и каковы пределы ее действия.

Общественное предпринимательство в условиях трансформации механизма государственного регулирования

В сфере общественного предпринимательства переход к новой модели государственного регулирования выражается в изменении абсолютных и относительных масштабов, а также в трансформации его форм. С одной стороны, государство «уходит» или ограничивает свое участие в ряде традиционных сфер общественного предпринимательства (таких, как транспорт, связь и т. д.), поскольку возросший организационно-технический и финансовый потенциал частного капитала снимает прежние ограничители для приватизации этих сфер². С другой стороны, оно ориентируется на все более рыночные формы общественного предпринимательства: на смену казенным административным предприятиям приходят более автономные в финансово-управленческом плане общественные корпорации, которые, в свою очередь, заменяются акционерными компаниями с участием государственного капитала³. Проявлением обоих этих процессов является и широкое распространение квазиобщественного предпринимательства.

Естественно, что данные процессы имеют свои объективные пределы. Не говоря уже о реальной действительности, даже в рамках абстрактно-теоретической модели капиталистического способа производства наличествуют определенные сферы, в которых позиции государства выглядят непоколебимыми. Попытаемся определить объективные минимально необходимые границы сферы общественного предпринимательства на основе указанной модели.

Имея в виду, что в условиях капиталистического способа производства все продукты труда производятся как товары (в вещноматериальной или нематериальной форме), они могут быть классифицированы в зависимости от механизма их предоставления⁴. При таком подходе вся совокупность товаров распадается на две большие группы — предоставляемые на основе рыночно-ценового механизма и вне (помимо) его. Очевидно, что производство «рыночных» товаров в принципе возможно на базе частного капитала и участие здесь государства диктуется не экономическими, а политическими причинами, т. е. эти товары по своей природе, так сказать, «частные». Вместе с тем существует целый ряд товаров, которые могут быть предоставлены и предоставляются только вне рынка, поскольку сам рынок здесь отсутствует. К таким товарам относятся услуги по обеспечению внешней и внутренней безопасности (армия, полиция, тюрьмы и т. д.) и общих условий для нормального функционирования государства (суды, противопожарная служба, дипломатические ведомства и т. п.), характерными особенностями которых являются их внешний по отношению к экономике характер и невозможность полного присвоения индивидуальным или коллективным потребителем. Поставщиком названных «общественных товаров» выступает государство, причем вне какой бы то ни было предпринимательской формы, предполагающей обязательное наличие рынка. Обнаруживаемая здесь абсолютная неспособность рынка выполнять функции регулирующего механизма производства, распределения и потребления произведенных товаров в принципе исключает возможность перехода данной сферы в руки частного капитала.

Однако «неспособность рынка» может быть и относительной, означающей не отсутствие рынка вообще, а лишь его несовершенство. Здесь рыночно-ценовой механизм в принципе возможен, но явно недостаточен, так как, увязывая распределение с уровнем дохода и покупательной способностью потребителя, он вносит элемент дискриминационности, затрудняет доступ значительных контингентов населения к потреблению товаров и услуг, представляющих в настоящее время одно из важнейших условий развития общества. Для данной группы товаров, в которую входят образование, здравоохранение, медицина, жилищное строительство, а также сфера науки, рыночно-ценовая форма предоставления может применяться весьма ограниченно и лишь как дополнение к предоставляемому помимо рынка основному массиву товаров.

Близкой к ним по форме экономического и социального воздействия на общество является сфера производства товаров, обладающих характером «естественной монополии», проистекающей либо из технической специфики производства, либо из территориальной ограниченности рынка (железнодорожный транспорт, связь, коммунальное хозяйство и т. д.). Свободная конкуренция в данной сфере приводит к высшей степени нерацио-

нальному использованию ресурсов, легко принимает разрушительный характер и неизбежно имеет следствием складывание монополии. Здесь рыночно-ценовой механизм вполне допустим и применяется, но требует общественного контроля, корректировки в целях предотвращения ущерба от наличия монополии.

Сама по себе «естественная монополия», по существу, никак не связана с «неспособностью рынка», хотя в конкретной действительности нередко возникает вместе с его «несовершенством». Объединяет же эти две группы товаров то, что, во-первых, в обоих случаях отсутствует принципиальная невозможность использования рыночно-ценового механизма предоставления, а во-вторых, в полной мере механизм этот не может удовлетворить имеющуюся общественную потребность в определенных товарах и услугах: в первом случае он должен дополняться внерыночными формами, во втором — корректироваться.

Исходя из ранее принятого критерия — механизма предоставления — две последние категории товаров теоретически должны быть отнесены к «квазиобщественным товарам», поскольку их предоставление не предполагает с необходимостью использование нерыночного механизма, как это имеет место в случае с «общественными товарами». Поэтому и государство имеет возможность брать их на себя не непосредственно, а опосредованно, через общественное или квазиобщественное предпринимательство. Учитывая указанные различия между всеми этими категориями товаров именно с точки зрения их соотносительности с рыночно-ценовым механизмом, целесообразно обозначить первые как «чисто общественные», вторые — как «общественные», а третьи — как «квазиобщественные». Таким образом, сфера общественного предпринимательства в рамках капиталистической экономики — в статичной абстрактно-теоретической модели — изначально ограничивается областями производства «общественных» и «квазиобщественных товаров»⁵.

Что касается производства «общественных товаров», то в этом случае общественные предприятия выполняют функцию дополнения рыночного механизма, предоставляя товары по ценам, существенно отклоняющимся от рыночных, что недостижимо на базе частного капитала. Иными словами, те или иные формы общественного предпринимательства в данной сфере остаются единственно возможными⁶. Принимая же во внимание явно выраженную тенденцию к расширению этой сферы в условиях ускорения научно-технического прогресса, можно с большой долей уверенности предположить, что роль и место общественного предпринимательства в рассматриваемой сфере будет не только сохраняться, но и усиливаться, так как социальные ограничители ставят достаточно жесткие пределы возможному использованию рыночного механизма при производстве «общественных товаров».

Для производства «квазиобщественных товаров» не имеет принципиального значения субъект их предоставления: част-

ный ли это капитал или общественное предприятие. Важно лишь то, что в силу специфики рассматриваемых товаров их производство должно быть поставлено под контроль общества. Реализация же контроля вполне возможна на базе административно-правового регулирования, как это имеет место в отношении «искусственной» монополии, порождаемой логикой развития самого рынка. Иначе говоря, объективная необходимость существования общественного предпринимательства в данной сфере отсутствует, т. е. теоретически оно вполне может быть заменено квазиобщественным предпринимательством.

Переход от абстрактно-теоретического анализа к исследованию практики общественного предпринимательства развитых капиталистических стран сразу же выявляет факт наличия такого предпринимательства в достаточно обширных сегментах сферы производства и «частных» товаров. Во-первых, это унаследованные от эпохи домонополистического капитализма и даже феодализма государственные торговые и фискальные монополии. В отличие от ранее рассмотренных сфер, куда частный капитал проникнуть «не может» или «не хочет», сюда его попросту «не пускают». Существование подобных общественных предприятий не вытекает из сущности капиталистического способа производства и обусловлено лишь «удобством» извлечения дополнительных поступлений в казну. А так как пополнение доходов государства может быть удовлетворено другими, более «капиталистическими» методами, то теоретически они должны быть вытеснены частным капиталом.

Во-вторых, общественное предпринимательство охватывает и область экономической политики буржуазного государства в самом широком понимании. Здесь функции дополнения, исправления и поддержки рыночно-ценового механизма теснейшим образом переплетаются, и государство использует общественное предпринимательство в качестве инструмента реализации политики наряду со многими другими формами вмешательства в хозяйственную жизнь страны. Специфика рассматриваемой области заключается в том, что цели каждого конкретного направления экономической политики могут быть достигнуты с помощью различных взаимозаменяемых инструментов, а сами эти направления, как правило, имеют вполне определенные временные рамки. Наличие в данной области общественного предпринимательства определяется преимущественно внешними по отношению к экономическому процессу факторами: действительностью и эффективностью различных инструментов государственного регулирования, ситуацией в сфере государственных финансов, исторически сложившимися традициями и, естественно, степенью «развитости» частного капитала в конкретной стране. Однако с абстрактно-теоретической точки зрения необходимо признать более или менее временный, исторически преходящий характер общественного предпринимательства, так как в сфере экономической политики рыночная форма регулирования прин-

ципиально возможна, и потому в соответствии с общими закономерностями, вытекающими из сущности капиталистического способа производства, рано или поздно она должна перейти в руки частного капитала, т. е. общественное предпринимательство должно быть замещено частнокапиталистическим.

Сказанное позволяет сделать вывод, что в динамической абстрактно-теоретической модели капиталистического способа производства по мере его развития область общественного предпринимательства постепенно сокращается и в конечном счете должна ограничиться сферой только «общественных» товаров.

Это, однако, не означает, что именно до этих минимальных пределов уменьшится сфера общественного предпринимательства в условиях нынешнего изменения механизма государственного регулирования или даже в достаточно отдаленном будущем. Тем и отличается конкретная реальность от абстрактной модели, что первая всегда шире, полнее и своеобразнее, чем последняя. В действительности, как мы уже отмечали, процесс «ухода» государства из тех или иных сфер отнюдь не однозначен — формально «уходя», оно, как правило, в тех или иных формах там «остается». Широко декларируемые программы денационализации и приватизации общественного предпринимательства очень часто при ближайшем рассмотрении оказываются значительно более скромными, а нередко представляют собой скорее «смену вывески», нежели сколько-нибудь радикальные меры.

Другое дело, что происходят активный процесс трансформации общественного предпринимательства, дальнейшая его коммерциализация, т. е. замена, так сказать, менее капиталистических форм общественного предпринимательства более капиталистическими. Но ведь подобная трансформация отнюдь не тождественна приватизации, которая тоже имеет место, хотя и в существенно более ограниченных масштабах. Это два параллельных, тесно взаимосвязанных и взаимопереплетающихся, но все-таки разных экономических процесса, которые следует четко разграничивать. Необходимо также учитывать, что не только в сфере общественного предпринимательства, но и в механизме государственного регулирования в целом вследствие сильной инерционности государственной машины, ведомственной разобщенности, закоснелости бюрократического аппарата и противоречивого переплетения интересов различных слоев правящего класса замещение старых форм новыми, более соответствующими изменившимся условиям, а потому и потенциально более эффективными происходит весьма медленно и трудно.

В сфере общественного предпринимательства данный процесс протекает особенно болезненно, так как здесь сталкиваются антагонистические классовые интересы: попытки правящего класса адаптировать общественное предпринимательство к новым условиям посредством капиталистической рационализации, за счет ущемления интересов трудящихся классов и лик-

видации их социальных завоеваний, естественно, наталкиваются на ожесточенное сопротивление этих классов, вынуждающее правящие круги переходить к социальному маневрированию, поиску различного рода паллиативов и компромиссов. Это еще более тормозит развитие процесса, хотя и не может полностью его остановить.

В заключение, на наш взгляд, необходимо сделать еще одно замечание. В нашей экономической литературе широко распространена концепция, согласно которой государственная собственность представляет собой высшую форму обобществления производительных сил, достижимую в рамках капиталистического способа производства. При такой трактовке государственной собственности ее приватизация или денационализация логически означает снижение уровня обобществления производительных сил, а следовательно, «регресс», «шаг назад» и т. п. В качестве же причины «отступления» государства выдвигается тезис о том, что последнее якобы вынуждено идти на приватизацию своей собственности под давлением частного капитала.

Подобная трактовка чрезвычайно сложной и многоликой проблемы денационализации государственной собственности представляется более чем сомнительной. Во-первых, здесь явно путаются два понятия: обобществления производства и обобществления собственности. В политэкономическом смысле прогрессивной тенденцией, отвечающей объективному процессу развития производительных сил, является лишь обобществление производства. Что же касается обобществления собственности, зачастую обусловленного конъюнктурными или политическими интересами, то оно в зависимости от конкретных исторических условий может играть как прогрессивную, так и регрессивную роль, на что указывали еще классики марксизма-ленинизма⁷. Государственная собственность в условиях капитализма, будучи номинально общенациональной собственностью, по существу не что иное, как коллективная собственность правящего класса — буржуазии, т. е. одна из капиталистических форм собственности. Изменение же форм собственности в рамках данного способа производства, т. е. переход от индивидуальной к групповой (акционерной) и к общеклассовой формам собственности и обратно, непосредственно никак не связано ни с уровнем развития производительных сил, ни с уровнем их обобществления. Из этого следует, что приватизация государственной собственности в условиях капитализма не может априори толковаться как негативное явление, тем более как снижение уровня обобществления производительных сил.

Во-вторых, практика реализации программ приватизации государственной собственности почти во всех развитых капиталистических странах свидетельствует о том, что абсолютизация тезиса о заинтересованности частного капитала в денационализации неправомерна. С одной стороны, существуют весьма значительные группировки правящего класса, которым выгодно

сохранение государственной собственности, и потому они выступают против ее приватизации. С другой стороны, имеет место объективное противоречие между интересами государства, как такового, и интересами частного капитала: государство стремится к приватизации убыточной собственности, а частный капитал — к приобретению прибыльной собственности. В самом общем виде это противоречие получает свое разрешение в форме создания государством особо благоприятных и потому приемлемых для частного капитала условий для приватизации той части государственной собственности, которая утратила не только технико-экономическую, но и, главное, социальную эффективность. Причем первоочередное значение имеет утрата социальной эффективности в узком смысле, с точки зрения обеспечения наиболее общих условий для воспроизводственного процесса совокупного капитала общества, тогда как падение социальной эффективности в широком смысле, т. е. с точки зрения повышения уровня благосостояния населения, играет подчиненную роль, позволяя ускорить процесс приватизации государственной собственности под давлением соответствующим образом формируемого общественного мнения.

Следует обратить внимание еще на один момент. В современных условиях развертывания научно-технической революции, диверсификации и индивидуализации потребительского спроса, наметившегося перехода от массового к мелкосерийному, многономенклатурному гибкому производству объективно выявились новые закономерности в развитии производительных сил, ограничивающие оптимальные размеры предприятий. Один из важнейших стимулов концентрации производства — эффект экономии на масштабах — в немалой степени исчерпывает себя. Усиление процессов внутриотраслевой специализации на фоне развития различных форм кооперирования и интегрирования специализированных производств, внедрение нового поколения средств труда — все эти и ряд других факторов обуславливают необходимость децентрализации управления в крупных фирмах, а также высокую эффективность мелкого и среднего предпринимательства (в «чистом» виде или в форме «отпочкования» отдельных видов деятельности крупных компаний в формально самостоятельные фирмы). Иными словами, обобществление производства приобретает новую, отличную от традиционных стереотипов форму реализации. Поэтому наблюдаемое сейчас разукрупнение прежних организационных форм, в том числе и разукрупнение приватизируемой государственной собственности, ни в коей мере нельзя отождествлять со снижением уровня обобществления производительных сил.

Процессы трансформации систем общественного предпринимательства, как мы уже отмечали, при наличии общих тенденций, объективно обусловленных развитием государственно-монополистического капитализма, естественно, имеют национальную специфику, протекают в разных капиталистических странах

по-разному. В этом смысле анализ эволюции системы общественного предпринимательства в Японии, где государству принадлежит ключевая роль в экономическом развитии страны начиная с незавершенной буржуазной революции Мэйдзи (1868 г.) и до наших дней, достаточно репрезентативен как для выявления общих закономерностей складывания новой модели государственного регулирования, так и для определения национальной специфики развития данного процесса.

Система общественного предпринимательства в Японии

Нынешняя структура общественного предпринимательства в Японии в целом сформировалась в 50-х годах, унаследовав как исторически сложившиеся, традиционные формы, так и наиболее современные, внедренные в период американской оккупации. В самом обобщенном виде эта система состоит из трех основных элементов: административных предприятий, общественных предприятий в форме корпораций и в форме акционерных компаний⁸. Административные предприятия являются прямым продолжением административного аппарата центрального правительства и органов местного самоуправления, а корпорации и компании — самостоятельными юридическими лицами. При более детальной классификации административные предприятия подразделяются на чисто административные и автономные. Предприятия первой категории были достаточно широко распространены до, во время и сразу после войны (так называемые кантё кигё), однако в первой половине 50-х годов практически все они были переведены в разряд автономных, т. е. также представляющих собой часть административного аппарата, но наделенных определенной автономией в использовании выделенных финансовых средств. В эту категорию входят четыре «сферы государственного предпринимательства» (гэнгё), т. е. лесная, полиграфическая и почтовые службы и монетный двор, 18 предпринимательских и 5 инвестиционно-перераспределительных специальных счетов, государственные школы, колледжи и университеты, больницы, поликлиники, библиотеки и т. д. На местном уровне автономные административные предприятия (тихо коэй кигё) представляют одну из главных форм общественного предпринимательства в области коммунальных услуг, здравоохранения, образования, рекреационной сферы⁹.

Общественные предприятия в форме корпорации на протяжении трех послевоенных десятилетий являлись главным элементом системы общественного предпринимательства в Японии. Данная категория, обозначаемая термином «когё кигётай», включала в себя следующие конкретные формы: государственные корпорации (кося), общественные корпорации (кодан), фи-

нансовые корпорации (коко), исполнительные корпорации (дзигёдан), предпринимательские корпорации (эйдан), специальные банки (токусю гинко) и кооперативные банки (кинко)¹⁰. В функционально-отраслевом аспекте их можно подразделить на органы политического финансирования (коко, кинко, токусю гинко), органы, связанные с развитием и эксплуатацией сооружений производственной и социальной инфраструктуры (кося, кодан, дзигёдан), организацией НИОКР (дзигёдан и др.), освоением ресурсов (кодан, дзигёдан и др.), реализацией политики регионального развития и т. д.

Сразу после восстановления политического суверенитета, т. е. после отмены формальных ограничений, накладываемых оккупационным режимом, была восстановлена форма специальных компаний (токусю кайся)¹¹, т. е. общественных предприятий в форме акционерной компании с участием — полным или частичным — государственного капитала. Указанная категория общественного предпринимательства сразу же получила достаточно широкое распространение, не нашедшее, однако, адекватного отражения в официальных статистических источниках, что связано со спецификой официального подхода к понятию «общественное предприятие».

Вопрос об этом подходе заслуживает того, чтобы остановиться на нем подробнее. Во-первых, в Японии вообще отсутствует официальное определение общественного предпринимательства и предприятия, соответственно сводные данные об их капитале, количестве, месте и роли в рамках национального хозяйства не публикуются.

Во-вторых, формально на общенациональном уровне к общественным предприятиям относятся лишь особые юридические лица (токусю ходзин), т. е. юридические лица, созданные на основе специальных законов, причем отнюдь не все, а лишь подпадающие под инспекцию Центрального ревизионного управления и учитываемые в официальном справочнике «Обзор особых юридических лиц». Такой юридически административный подход абсолютно неприемлем с точки зрения экономической, так как, с одной стороны, масштабы общественного предпринимательства неоправданно занижаются (не учитываются не только весьма многочисленные общественные предприятия, не имеющие статуса особых или вообще юридических лиц, но и очень многие предприятия — особые юридические лица, например Банк Японии), а с другой — в состав общественных предприятий необоснованно включаются организации, таковыми не являющиеся (например, кооперативы и ассоциации взаимопомощи).

В-третьих, даже в рамках юридического подхода из-за запутанности и противоречивости различных законов критерии оказываются «размытыми», вследствие чего имеют место многочисленные парадоксы. Например, школы, больницы, поликлиники и т. п. находящиеся в ведении органов местного само-

управления, включаются в общественные предприятия, а подчиняющиеся центральным органам — исключаются; точно так же смешанные акционерные компании, функционирующие в рамках Коммерческого кодекса частного права на местном уровне и объединяемые понятием «третий сектор», считаются одной из форм общественного предпринимательства, а такие же компании, создаваемые с участием средств правительства, таковыми не признаются, и данные по ним не публикуются.

В-четвертых, существуют еще две категории общественного предпринимательства — «санкционированные юридические лица» (нинка ходзин) и «вспомогательные органы» (гайкаку дан-тай). Первые создаются с санкции министерств и ведомств, преимущественно на государственных средствах и практически ничем, кроме юридической основы, не отличаются от особых юридических лиц, выполняя, по существу, те же функции¹². Вторые представляют собой формально независимые частные некоммерческие организации, функционирующие на базе Гражданского кодекса частного права. Однако тесная связь с государством (в лице министерств, ведомств, органов местного самоуправления или крупнейших общественных предприятий), существование преимущественно на государственные субсидии, предоставляемые в целях реализации конкретных направлений политики правительства, засилье экс-бюрократов в руководстве «вспомогательных органов» не оставляют сомнений в правомочности отнесения их к общественным предприятиям.

Наконец, говоря о формах общественного предпринимательства, необходимо остановиться еще на одной его ветви, пожалуй самой многочисленной, — квазиобщественном предпринимательстве. Специфика данной формы заключается в том, что формально и по существу это частные предприятия, так как главный критерий отнесения того или иного предприятия к разряду общественного — наличие государственного капитала — здесь отсутствует. В то же время административно-юридический контроль над их деятельностью оказывается настолько жестким и всеобъемлющим, что говорить о свободе предпринимательства просто невозможно. В первую очередь сказанное относится к сфере энергетики (производство и продажа электроэнергии, газа, нефти, угля) и другим отраслям инфраструктуры, а также кредитно-финансовой сфере. Систематические сведения по квазиобщественному предпринимательству отсутствуют, поэтому для подтверждения нашего тезиса сошлемся на доклад Комитета по честным и справедливым сделкам. В нем, в частности, отмечалось, что на начало 1980 г. в Японии действовало 174 закона, в той или иной мере ограничивающих конкуренцию и свободу предпринимательства. В зависимости от уровня жесткости и масштабов ограничений в докладе выделялись «регулируемые» и «жестко регулируемые» правительством отрасли, причем на первые приходилось 42,7%, а на вторые — 19,4% совокупного объема производства в на-

циональном хозяйстве страны, т. е. государство контролировало более чем 60% валового объема производства [160, 20.02.1980] ¹³.

Имея в виду сказанное выше, вернемся непосредственно к общественному предпринимательству. Как уже отмечалось, все его основные формы в законченном виде сложились уже в 50-х годах. В 60—70-е годы происходил его, так сказать, экстенсивный рост, т. е. увеличение числа общественных предприятий, с одной стороны, и расширение сфер их деятельности — с другой. Потребность в таком «наращивании» общественного предпринимательства диктовалась первоначально политикой высоких темпов экономического роста, а по мере ее реализации — необходимостью исправления обнаруживавшихся диспропорций, и в первую очередь «подтягивания» производственной и социальной инфраструктуры, отстававшей от хозяйственного развития. Материальной же основой для экстенсивного роста вплоть до середины 70-х годов являлись, во-первых, достаточно благоприятное состояние государственных финансов (так как расширение расходов правительства и органов местного самоуправления компенсировалось неуклонным увеличением налоговых поступлений) и, во-вторых, активное и эффективное использование постоянно возрастающих объемов трасовых средств, находящихся в руках государства, через Программу государственных займов и инвестиций.

В результате в середине 70-х годов позиции общественного предпринимательства, по оценкам японских специалистов, выглядели следующим образом: удельный вес в совокупном числе занятых по найму — 5% (в том числе 4% — занятые на общенациональных и 1% — на местных общественных предприятиях), в совокупных чистых активах — 9,2%, в суммарных материальных активах — 20% (соответственно 15 и 5%), в совокупном основном капитале — 11%. На долю этих предприятий приходилось 100% услуг связи, 95% объема водоснабжения, 35% пассажирского и 20% грузового оборота, 4% производства газа и 3% — электроэнергии. В кредитной сфере ими обеспечивалось 19% суммарного объема финансирования капиталовложений в оборудование (из них 4% по линии спецсчетов) [115а, с. 19; 130а, с. 22].

Структурные и экономический кризисы первой половины 70-х годов не смогли, несмотря на всю их остроту, резко переломить эту тенденцию, во-первых, в силу инерционности экономических процессов и самой административной системы и, во-вторых, вследствие того, что в рамках использования традиционных методов антициклической политики увеличение государственных расходов по линии общественного предпринимательства служило одним из важнейших рычагов стимулирования хозяйственной конъюнктуры ¹⁴. Однако массированная эмиссия государственного долга привела к кризису государственных финансов и соответственно к резкому снижению эффективности и возмож-

ности использования прежних методов государственно-монополистического регулирования, поставив на повестку дня необходимость трансформации всего механизма регулирования, включая и общественное предпринимательство, положив тем самым начало периоду реформ.

Административно-финансовая реформа и общественное предпринимательство

В японской экономической литературе, освещающей проблемы общественного предпринимательства, выделяются пять реформ в данной области за послевоенный период. Первые две из них мы уже упоминали (в условиях оккупационного периода и после восстановления политического суверенитета). Попытка третьей реформы была предпринята в 1961—1964 гг., когда была создана специальная Временная комиссия по делам администрации (Ринтё). Хотя разработанный ею проект реформы носил достаточно комплексный характер, практические результаты, однако, оказались более чем скромными¹⁵. Тем не менее хотелось бы подчеркнуть важное значение этой реформы — еще в период высоких темпов роста, в отсутствие кризиса государственных финансов были выдвинуты идеи необходимости рационализации функций государства и повышения эффективности общественного предпринимательства.

Под четвертой административной реформой в Японии понимают четыре последовательных плана реорганизации административной системы и ряда общественных предприятий — особых юридических лиц¹⁶. Особенностью данной реформы, как и предыдущей, было то, что она предусматривала чисто административные меры и не затрагивала сферу государственных финансов, поэтому и реальный эффект ее был весьма низким.

Совершенно другим оказался подход правящих кругов к пятой реформе, что было обусловлено целым рядом причин. Во-первых, к началу 80-х годов в Японии сложилась обстановка, делавшая трансформацию механизма государственного регулирования неизбежной: если частный сектор хотя и весьма болезненно, но все же сумел адаптироваться к новым условиям посредством реализации курса на жесткую экономию всех видов ресурсов (гэнрё кэйэй), структурную и организационно-управленческую перестройку, то осуществление назревших перемен в общественном секторе явно запаздывало, что нашло свое отражение в резком обострении кризиса государственных финансов¹⁷. Именно поэтому предстоящая реформа прежде всего должна была охватить сферу государственных финансов. Во-вторых, в результате многочисленных скандалов, связанных со злоупотреблениями в государственном аппарате и ряде общественных предприятий, общественное мнение в стране не только «созрело», но и оказывало давление на правительство в пользу

реформы. В-третьих, не менее сильный нажим имел место и со стороны деловых кругов, пожалуй более всего заинтересованных в изменении методов государственно-монополистического регулирования. Наконец, нельзя сбрасывать со счетов и внешнее давление, т. е. требования внешнеторговых партнеров Японии о существенной либерализации административной политики для более полного «открытия» японского рынка, необходимого, на их взгляд, для решения проблемы внешнеторговых дисбалансов.

Созданная в начале 1981 г. Временная комиссия по делам администрации (Ринтё-2), во главе которой был поставлен бывший президент Кэйданрэн Т. Доко, оказалась наиболее представительной из всех подобных предыдущих организаций¹⁸. Комплексный подход к подготовке реформы нашел свое отражение в разделении Ринтё-2 на четыре подкомиссии: 1) разработки стратегического курса в сфере администрации и государственных финансов; 2) выработки конкретных мер по реформе административно-финансовой системы; 3) пересмотра распределения функций между центральной и местной администрацией и дерегулирования (смягчения или отмены административных ограничений); 4) реформы общественного предпринимательства. За два года работы Комиссия подготовила пять докладов, в которых излагались общая концепция реформы и конкретные рекомендации правительству по реорганизации практически всех звеньев административно-финансовой системы. Анализ и общая оценка данной реформы уже давались в советской литературе (см. [80; 90а]), поэтому мы сразу перейдем к интересующей нас сфере.

По своим масштабам и глубине предполагаемые реформой меры в области общественного предпринимательства сравнимы лишь с коренной перестройкой данной сферы в послевоенные годы¹⁹. Впервые за почти 30-летний период объектом реформы стали практически все формы общественного предпринимательства на общенациональном уровне: административные предприятия, общественные корпорации (причем как особые, так и санкционированные юридические лица), специальные компании. Параллельно с проектом реформы были разработаны программы сокращения объемов субсидий и числа занятых в ряде общественных предприятий. Кроме того, реформа общественного предпринимательства изначально рассматривалась в качестве неотъемлемой составной части трансформации всей административно-финансовой системы страны.

В результате 113 заседаний в течение 500 дней IV подкомиссия, возглавлявшаяся профессором университета Кэйо Х. Като, подготовила комплекс рекомендаций, которые вошли в третий («основной») и пятый («заключительный») доклады Ринтё-2. В основе этих рекомендаций лежали три главных принципа: 1) сферы общественного предпринимательства, в которых функции удовлетворения социально-экономических потребнос-

тей могут быть реализованы на базе частного предпринимательства, подлежат приватизации; 2) общественные предприятия, а) утратившие свою социальную значимость, б) предоставляющие необоснованные привилегии лишь отдельным контингентам потребителей и пользователей, в) показывающие низкую эффективность, должны быть ликвидированы либо масштабы или сферы их деятельности необходимо ограничить; 3) эффективность всех сохраняющихся общественных предприятий должна быть существенно повышена с помощью последовательной и жесткой рационализации.

Первоначальный «замах» подкомиссии Х. Като был весьма радикальным: объектом реформы объявлялись все 203 особые и санкционированных юридических лица, а также большая часть административных предприятий. Затем численность юридических лиц была сокращена на 57 единиц, не признанных «предприятиями» (49 кооперативов взаимопомощи различных категорий госслужащих и работников общественных предприятий и 8 благотворительных организаций, «близких по характеру к частным»). Из оставшихся 146 юридических лиц 74 предполагалось приватизировать, а для остальных рекомендовались а) изменение формы управления, б) сокращение масштабов и сфер деятельности, в) рационализация.

Под нажимом различных групп давления «откат» с первоначальных позиций продолжался. Причем нажим на подкомиссию Като оказывали не только министерства, ведомства и руководство общественных предприятий, что вполне естественно и объяснимо, но и местные власти, профсоюзы, организации потребителей и общественности, политики от различных партий и — что самое примечательное — весьма многочисленные представители деловых кругов, включая различные предпринимательские объединения²⁰.

Сначала был изменен сам подход к реформе: вместо кардинальной перестройки всей системы — индивидуальное рассмотрение в каждом отдельном случае. Однако уровень радикализма оставался достаточно высоким: основными мерами в отношении 143 юридических лиц (за исключением трех государственных корпораций) признавались ликвидация (предприятий, либо выполнивших ставившиеся при их создании функции, которые можно передать частному сектору или местным органам, либо утративших социальную необходимость, либо оказавшихся не в состоянии повысить эффективность), слияние (предприятий, имеющих аналогичные функции) и приватизация (всех предприятий, для которых подобная мера возможна). В дальнейшем процесс выхолащивания реформы шел уже безостановочно, позиции сдавались одна за другой, и в результате в заключительном докладе Ринтё-2 от прежнего радикализма не осталось практически ничего²¹. Во-первых, резко сузились масштабы реформы — реорганизации подлежали уже не все, а только 61 юридическое лицо. Во-вторых, было сущест-

венно ослаблено, так сказать, само качество преобразований: приватизации в той или иной форме подлежали 26 юридических лиц, ликвидации — 1, сокращению масштабов или ограничению сфер деятельности — 9, слиянию — 6, пересмотру формы — 2, усилению инспекции — 5. Для остальных предусматривалось лишь повышение эффективности и рационализация.

Однако и этот план оказался для правительства слишком кардинальным, поэтому, несмотря на обилие резолюций кабинета министров, реальные шаги по реформе общественного предпринимательства вплоть до начала 1985 г. не осуществлялись (за исключением ряда мер, предусмотренных еще в плане Охира 1980 г.). Более того, уступая давлению заинтересованных кругов, через два месяца после опубликования заключительного доклада Ринтё-2, в мае 1983 г., правительство приняло решение, по существу временно откладывавшее реализацию реформы общественного предпринимательства. Лишь в конце января 1984 г. в чрезвычайной резолюции кабинета была одобрена конкретная программа реорганизации всей системы общественных предприятий: для административных предприятий планировалась главным образом рационализация на основе сокращения численности занятых и трастирования отдельных функций частному сектору, для трех государственных корпораций — осуществление подготовительных мер для последующей приватизации. Для остальных юридических лиц преобладающей мерой стало сокращение масштабов и ограничение сферы деятельности (44 предприятия). Слиянию подлежали 11 юридических лиц с аналогичными или близкими функциями, в результате чего «ликвидировалось» шесть таких лиц. Функции трех юридических лиц предполагалось трастировать частному сектору или органам местного самоуправления. Приватизировать намечалось 20 предприятий, 13 — до конца 1985/86 фин. г., а 7 — после проведения подготовительных мероприятий [97а, с. 244—257].

Реальные результаты реформы, если принимать за точку отсчета первоначальные декларации правительства и Ринтё-2, оказались еще более скромными. Фактически не было ликвидировано ни одно общественное предприятие. Государственная монополия на производство промышленного спирта прекратила свое функционирование в качестве самостоятельного административного предприятия, однако все функции и имущество ее были переданы другому общественному предприятию (особому юридическому лицу) — Организации комплексного освоения новых видов энергии, точно так же как функции формально упраздненной Общественной корпорации финансирования медицинских учреждений перешли к другому общественному предприятию — Комитету содействия повышению социального благосостояния.

Что касается приватизации, то здесь дело обстояло несколь-

ко сложнее, поэтому остановимся на данном вопросе подробнее. В рекомендациях Ринтё-2 и официальных документах для обозначения рассматриваемой меры употребляются два термина²² — «минъэйка» и «минкан ходзинка». Первый из них употребляется только в отношении трех государственных корпораций — «Кокутэцу» (государственные железные дороги), «Дэндэн» (телеграфно-телефонная связь) и «Сэмбай» (государственная торговая монополия на табак и соль). В точном переводе он означает «переведение в частное управление», т. е. в нем нет никакого указания на изменение субъекта собственности. Кстати, в японской научной литературе для обозначения приватизации в строгом смысле, т. е. как акта передачи общественной собственности в частные руки, используются совершенно другие термины — «минканка», «сикигёка». Если же обратиться к конкретному содержанию рекомендаций, то становится совершенно ясно, что речь идет лишь об изменении формы общественного предприятия — превращении государственной корпорации (кося) в специальную акционерную компанию, где уже возможно участие частного капитала. Попытки расширительно трактовать понятие «минъэйка» — в качестве формы постепенной трансформации государственных корпораций в чисто частные компании — были, так сказать, официально пресечены публикацией законов о «приватизации»: в них хотя и предусматривалась поэтапная продажа акций новых компаний в частные руки, однако четко указывалось, что государство сохранит за собой не менее 1/3 акционерного капитала.

Ограниченный характер подобной «приватизации» особенно явно обнаруживается при сопоставлении с аналогичными процессами в других развитых капиталистических странах. Хотя единое общепризнанное понятие «приватизации» до сих пор не выработано, анализ практических мер в данной области показывает, что приватизация понимается в двух смыслах: как переводение общественного предприятия в форму акционерной компании (с допущением участия частного капитала или без такового) и как продажа части или всех акций существующей государственной акционерной компании в частные руки. В обоих случаях целью является повышение эффективности управления, поэтому непременным условием приватизации признается необходимость внедрения принципов конкуренции, недопущения монополии. Для того же чтобы общественное предприятие стало конкурентным, оно выводится из-под протекционистской защиты публичного права и начинает функционировать в рамках Коммерческого кодекса частного права, т. е. лишается всех привилегий по сравнению с частными предприятиями. В японском варианте «приватизации» государственных корпораций эти требования не выполняются: во-первых, форма специальной компании изначально предполагает приоритет норм публичного права, на основе которого она создается, перед частным правом, в рамках которого она формально функционирует, во-вто-

рых, специальные законы о создании таких компаний как раз и предусматривают возможность допущения монополии или ограничения конкуренции. Поэтому японский вариант приватизации типа «минъэйка», на наш взгляд, правильное охарактеризовать как псевдоприватизацию.

Другой вариант — «минкан ходзинка», — относящийся ко всем остальным формам общественного предпринимательства, представляет собой юридический акт перевода общественного предприятия из категории «общественного юридического лица» (коходзин) в категорию «частного юридического лица» (минкан ходзин). Иными словами, это первый этап приватизации в международной трактовке. Обращает на себя внимание тот принципиальный момент, что здесь также нет прямой связи с трансформацией субъекта собственности, т. е. в результате такой «приватизации» совершенно необязательно превращение общественного предприятия в частное. Факты японской действительности подтверждают высказанный тезис. Например, именно данный тип «приватизации» был применен к Японской акционерной компании автовокзалов в 1985 г., после чего это бывшее особое юридическое лицо официально стало считаться «чисто частным». Однако на самом деле данная компания лишь потеряла статус особого юридического лица. Объем государственного участия в капитале компании (треть акций) остался без изменений, а так как с момента создания компания еле-еле поддерживала уровень самоокупаемости и не выплачивала дивидендов, то перспективы ее реальной приватизации весьма проблематичны. То же самое можно сказать и о ряде других «приватизированных» общественных предприятий.

Более того, вследствие сильного политического давления не были претворены в жизнь планы приватизации даже тех общественных предприятий, для которых достаточно было бы лишь чисто правового решения. Так, еще с середины 70-х годов на повестке дня стоит вопрос о приватизации Центрального банка сельскохозяйственных кооперативов (Норин тью кинко). Это старейшее из сохранившихся общественных предприятий (создано в 1926 г.) фактически уже давно стало частным — государственный взнос в капитал был полностью выплачен еще в 1959 г. Но сохранение его в форме особого юридического лица дает правительству консерваторов формальное право для политического финансирования за государственный счет (посредством бюджетного субсидирования процентной маржи) крестьянства — этого важного элемента электората правящей партии. Поэтому в конечном счете, хотя приватизация данного банка настоятельно рекомендовалась «Комиссией Доко» и фигурировала в упомянутом решении кабинета, он и в конце 1987 г. оставался особым юридическим лицом.

Сказанное, однако, не умаляет значения реформы общественного предпринимательства в Японии. Несмотря на все ее издержки и ограниченность конкретных мер, общее воздейст-

вие реформы на экономическую и социальную жизнь страны оказалось весьма существенным.

Во-первых, в результате широкого обсуждения рекомендаций Ринтё-2 проблемы этого предпринимательства оказались в центре общественного внимания. По сути дела, впервые за послевоенный период была осознана его значимость для всех сторон жизни японского общества, был дан сильный импульс к анализу и изучению всего комплекса вопросов и проблем, связанных с функционированием данного сегмента национального хозяйства. В немалой степени этому способствовала массовая публикация различного рода материалов и конкретных фактов о деятельности отдельных общественных предприятий, которые ранее либо вообще были «закрыты», либо являлись объектом внимания узкого круга специалистов²³.

Во-вторых, борьба, развернувшаяся вокруг реформы, объективно способствовала повышению уровня «зрелости» профсоюзного движения и политической линии оппозиционных партий, поскольку она выявила их неготовность противостоять массивному наступлению правящего лагеря на права и социально-экономические завоевания трудящихся. Оппозиционные партии и профсоюзы продемонстрировали в ходе этой борьбы недостаток гибкости, не смогли выработать правильную политическую линию, отвечающую как объективным тенденциям развития производительных сил, так и коренным интересам трудового народа. В результате же подмены общеклассовых интересов узкопрофессиональными, упования на социальную демагогию и огульное отрицание реформы без серьезной и продуманной аргументации профсоюзы и оппозиционные партии противопоставили себя подавляющему большинству населения, оказались в изоляции. В конечном счете это привело к тому, что ставившаяся правящими кругами задача ослабления профсоюзного движения, его поправки фактически была решена еще до начала реализации реформы (подробнее см. [70а, гл. 6]).

В-третьих, даже в весьма урезанном виде реформа, несомненно, способствовала адаптации общественного предпринимательства к новым условиям, наметила основные направления повышения его эффективности. Дело в том, что ко времени начала реформы со всей очевидностью выявился факт утраты многими общественными предприятиями не только технико-экономической, но и социальной эффективности. Наиболее показательным в данном отношении является пример «Кокутэцу» — крупнейшего общественного предприятия Японии как по величине, так и числу занятых.

В результате структурных сдвигов на транспорте удельный вес грузовых и пассажирских перевозок на государственных железных дорогах показал явную тенденцию к понижению еще с начала 60-х годов²⁴. В то же время неверные прогнозы и политическое давление обусловили дальнейшее наращивание мощностей и протяженности линий «Кокутэцу», что привело к про-

грессирующему ухудшению финансового положения этой государственной корпорации. Меры же по рационализации ее деятельности явно запаздывали и были недостаточны²⁵. В условиях обострения кризиса государственных финансов возможности бюджетного субсидирования дефицита «Кокутэцу» резко сократились, обусловив необходимость и неизбежность повышения тарифов. Тем не менее, хотя начиная со второй половины 70-х годов тарифы повышались практически ежегодно, это не изменило общей тенденции. Более того, утрата технико-экономической эффективности дополнилась резким снижением эффективности социальной²⁶. Возможности же исправления положения за счет расширения деятельности в сопряженных рентабельных сферах жестко ограничивались статусом государственной корпорации²⁷. Поэтому трансформация формы «Кокутэцу» оказывалась не только неизбежной, но и объективно необходимой, отвечающей новым условиям.

Несколько иначе обстояло дело с другой государственной корпорацией — «Дэндэн». В отличие от «Кокутэцу», функционирующей в условиях конкуренции, «Дэндэн» являлась полным монополистом в сфере телеграфно-телефонной связи внутри страны²⁸, что во многом и обуславливало достаточно высокий уровень рентабельности данного общественного предприятия²⁹. Изменение статуса «Дэндэн» было вызвано, на наш взгляд, двумя основными причинами. С одной стороны, форсированное развитие процессов информатизации японского общества, новых средств телекоммуникаций неизбежно подрывало монопольное положение «Дэндэн» на рынке услуг связи, так как ни одно даже самое большое предприятие не в состоянии обеспечить одновременно реализацию всех направлений научно-технического прогресса в данной области. Допущение же конкуренции в сферу телекоммуникаций наталкивалось на законодательно оформленный монопольный статус корпорации, в связи с чем ликвидация его стала велением времени.

С другой стороны, имелась и, так сказать, более «прозаическая» причина. Дело в том, что, несмотря на высокий уровень прибыльности «Дэндэн», статус «кося» освобождал ее от уплаты общенациональных налогов³⁰, лишая тем самым казначейство весьма существенных поступлений. Кроме того, в условиях стремительного повышения курса акций компаний, связанных с высокой технологией, у государства появлялась реальная возможность «крупно заработать», что требовало «лишь» изменения статуса государственной корпорации на статус специальной компании. В пользу данного тезиса говорят многие факты, из которых мы приведем только два главных. Во-первых, еще в начале 80-х годов для пополнения бюджета правительство по настоянию министерства финансов провело через парламент закон о временном изъятии в казну части прибыли «Дэндэн». Во-вторых, после формальной «приватизации» корпорации в апреле 1985 г., в процессе которой, кстати, ее капитал был

увеличен более чем в 40 раз (с 18,8 млрд. до 780 млрд. иен), акции «NTT» (новое название «Дэндэн») начали котироваться на Токийской фондовой бирже, но не пускались в продажу. В результате такой «простой» операции за 22 месяца котировка подскочила более чем в 20 раз, поэтому, когда в феврале 1987 г. первая партия акций (1,95 млн. шт.) была продана, министерство финансов «сорвало куш», превышающий 1,9 трлн. иен (при номинальной стоимости акций в 97,5 млрд. иен продажная выручка оказалась свыше 2 трлн. иен). Подобная же операция была проведена и в ноябре 1987 г. при продаже второй партии акций «NTT». Министерство финансов установило курс в 2,55 млн. иен за акцию номиналом в 50 тыс. иен³¹. За три дня продажи курс акций «NTT» колебался в пределах от 2,58 млн. до 3 млн. иен, т. е. государство смогло получить прибыль в размере около 4,9 трлн. иен [160, 13.11.1987].

Следует подчеркнуть, что законодательное оформление «приватизации» «Дэндэн» было проведено таким образом, чтобы дать возможность правительству продолжать удерживать все ключевые рычаги контроля над данной сферой. Согласно новому закону о предпринимательстве в области телекоммуникаций действующий здесь комплекс отраслей разделяется на две группы — связь и обработку информации. Хотя формально этот закон открывает доступ частному капиталу в обе группы, однако степень либерализации их существенно различается. В области обработки информации, где по объективным причинам возможности государства достаточно скромны и в проникновении в которую частный капитал был заинтересован в первую очередь, вводился принцип свободного предпринимательства — для «вхождения» в нее достаточно просто уведомить министерство связи. В области же связи доступ аутсайдеров жестко ограничивается: для «вхождения» в нее требуется разрешение министерства. В результате такого подхода обработка информации очень быстро превратилась в сферу ожесточенной конкуренции, тогда как в области связи стало действовать лишь небольшое число новых компаний³², после чего в целях «предотвращения чрезмерной конкуренции» доступ в нее практически был полностью закрыт.

Прямым подтверждением сказанному может служить тот факт, что через два с половиной года после принятия упомянутого закона министерство связи было вынуждено признать, что «вследствие чрезмерной разницы в размерах между „NTT“ и вновь вошедшими в отрасль фирмами главная идея нового закона — создание условий конкуренции в области телекоммуникаций — фактически не реализуется» [160, 11.11.1987]. Поэтому ставится вопрос об изменении как закона о предпринимательстве в сфере телекоммуникаций, так и закона об «NTT».

Либерализация сферы телекоммуникаций, точнее, та специфическая форма, в которой она осуществляется, свидетель-

ствует, на наш взгляд, о том, что в рамках традиционной функции государства по регулированию соотношения между монополией и конкуренцией в целях обеспечения общей эффективности совокупного процесса воспроизводства происходит постепенное смещение акцентов. Если раньше приоритет отдавался поддержанию с помощью антимонопольного законодательства определенного «сбалансированного» уровня конкуренции, то теперь на передний план выходит задача создания на базе новых правовых норм механизма «управляемой» конкуренции, предназначенного для форсирования развития наиболее перспективных отраслей и сфер национального хозяйства. Пока что данный механизм используется наряду или в сочетании с самыми современными формами общественного предпринимательства, однако в будущем он, возможно, сможет в определенных областях заменить данную форму прямого вмешательства государства в хозяйственную жизнь. Изложенный тезис ставится здесь лишь в порядке гипотезы, естественно требующей дополнительной углубленной проработки, однако, как нам представляется, его подтверждает весь комплекс мер по «дерегулированию» (ликвидация или ослабление разнообразных административных ограничений, регламентаций антимонопольного и других законов), осуществляемых в ходе административно-финансовой реформы.

В заключение целесообразно обратить внимание на еще одну сферу общественного предпринимательства, которая практически не была затронута реформой, но в которой уже в обозримом будущем можно ожидать значительных перемен. Это сфера политического финансирования, представленная в настоящее время двумя специальными банками, двумя кооперативными банками, девятью финансовыми корпорациями и рядом общественных и исполнительных корпораций.

В период высоких темпов экономического роста, а также во время ослабления деловой активности, когда наблюдалась общая нехватка ликвидности, данные общественные предприятия играли весьма существенную роль в финансовом обеспечении хозяйственного роста. С начала же 80-х годов в Японии явно наблюдается противоположная тенденция — очевидный избыток ликвидности, особенно усиленный мероприятиями по либерализации кредитно-финансовой сферы. В этих условиях, с одной стороны, потребность в притоке государственных средств сократилась³³, а с другой — преобладающей тенденцией стало понижение процентных ставок. Фактически уже сейчас ставки прайм-рейт для долгосрочных займов и колл-рейт³⁴ опустились до уровня «политического процента» по ссудам, выдаваемым указанными общественными предприятиями, что ставит под сомнение необходимость их существования. Кроме того, обратной стороной данного процесса является сокращение процентной маржи этих предприятий вследствие повышения уровня трастового процента Бюро доверительных фондов. В 1982/83—1983/84

фин. гг. впервые балансы целого ряда органов политического финансирования были сведены с дефицитом, размеры которого в последующие годы резко увеличились. Дальнейшее развитие описанной тенденции чревато в лучшем случае существенным усилением нагрузки на госбюджет из-за необходимости компенсации возрастающих дефицитов, а в худшем (тем более если принять во внимание достаточно острое кризисное состояние государственных финансов) — крахом всей системы политического финансирования. До краха, на наш взгляд, дело вряд ли дойдет, но ситуация становится все более угрожающей, поэтому реорганизация данной системы представляется неизбежной.

Каковы же практические результаты реализации административно-финансовой реформы в сфере общественного предпринимательства Японии? Если иметь в виду формальную сторону вопроса, то, пожалуй, их трудно признать впечатляющими. Общественное предпринимательство на местном уровне практически вообще не было затронуто, а численность общенациональных особых юридических лиц сократилась весьма незначительно: со 106 в 1981/82 фин. г. до 96 в 1986/87 фин. г. Однако при более глубоком, так сказать качественном, рассмотрении перемены оказываются достаточно значительными.

Во-первых, общее направление реформы и конкретные меры по ее реализации в целом находятся в русле долговременной объективной тенденции к повышению уровня автономности общественного предпринимательства от государственного аппарата. В частности, все более сокращается сфера деятельности наименее гибкой его формы — административного предпринимательства. Самой же примечательной в данном аспекте является полная ликвидация системы государственных корпораций (кося) — крупнейших в Японии общественных предприятий, отличавшихся минимальной самостоятельностью и максимальной жесткостью контроля и политического вмешательства. В то же время заметно повышается роль наиболее современной и динамичной формы общественного предпринимательства — специальных акционерных компаний, хотя в этом отношении Япония все еще серьезно отстает от ведущих промышленно развитых капиталистических стран.

Во-вторых, в процессе подготовки и реализации реформы была проведена весьма радикальная рационализация общественного предпринимательства, что само по себе, несомненно, способствовало повышению эффективности функционирования всей системы. С одной стороны, была заметно сокращена численность занятых. Только в рамках общенациональных особых юридических лиц она уменьшилась с 931,5 тыс. человек в январе 1982 г. до 818,9 тыс. в январе 1986 г. (подсчитано по [44, 1982, с. 316; 1986, с. 308]). В целом же по всей сфере общественного предпринимательства сокращение персонала, по нашим оценкам, составило за 1982—1986 гг. около 200 тыс. человек. С дру-

гой стороны, значительно был ограничен совокупный объем государственного субсидирования, подавляющая часть которого в той или иной мере, прямо или косвенно направляется в систему общественного предпринимательства. Только за 1982/83—1985/86 фин. гг. чистый объем субсидий снизился на 1052,2 млрд. иен. Кроме того, в отношении около 5 тыс. позиций субсидирования на сумму 1,5 трлн. иен были предприняты меры по повышению эффективности использования выделяемых средств (подсчитано по [97а, с. 172—173]).

В-третьих, несмотря на относительно короткий срок, прошедший с начала реформы общественного предпринимательства, уже достигнуты ощутимые результаты, свидетельствующие об определенном росте эффективности функционирования отдельных элементов системы. В частности, после перевода «Дэндэн» в статус специальной акционерной компании не только существенно расширился ассортимент и повысилось качество предоставляемых «NTT» услуг, но и неоднократно снижались тарифы на междугородные телефонные разговоры. Более того, даже далеко не полная либерализация сферы телекоммуникаций привела к оживлению конкуренции и тем самым к падению цен на целый ряд услуг, так как вновь созданные компании в целях внедрения и укрепления своих позиций на рынке установили тарифы в среднем на 20—30% ниже, чем у «NTT». Это, в свою очередь, способствовало резкому усилению спроса в данной области, особенно со стороны мелкого и среднего бизнеса³⁵. Далее, уже в процессе подготовки реорганизации Японской государственной железнодорожной корпорации объем текущего субсидирования «Кокутэцу» ежегодно сокращался (с 363,8 млрд. иен в 1982 г. до 242 млрд. иен в 1985 г.), а специальные дотации на выплату процентов по долгосрочной задолженности были «заморожены» (по 345,7 млрд. иен в 1981—1984 гг. и 347,7 млрд. иен в 1985 г.) [58а, с. 42, 45]. Кроме того, с октября 1982 г. были смягчены ограничения в отношении возможностей создания «Кокутэцу» дочерних компаний в сопряженных сферах деятельности, что позволило повысить уровень дополнительных доходов (с 63,5 млрд. иен в 1981 г. до 100,4 млрд. в 1985 г.) [58а, с. 24, 27]. Наконец, в результате «приватизации» «Сэмбай» существенно понизились цены на импортные табачные изделия и замедлились темпы роста на такие изделия внутреннего производства.

В-четвертых, нельзя сбрасывать со счетов и то, что впервые за послевоенную историю Японии была проанализирована деятельность подавляющего большинства общественных предприятий, т. е. была предпринята попытка комплексной оценки их технико-экономической и социальной эффективности с точки зрения их соответствия современным социально-экономическим условиям, намечены основные направления повышения ее эффективности.

Постепенное ослабление радикализма мер по реорганиза-

ции общественного предпринимательства как в ходе подготовки реформы, так и в процессе ее реализации, естественно, тормозит трансформацию данного элемента механизма государственного регулирования в Японии, сдерживает развитие объективной тенденции к складыванию новой модели общественного предпринимательства, отвечающей новому соотношению сил в рамках системы ГМК. Тем не менее оно не может полностью остановить эту тенденцию, и, принимая во внимание долгосрочный характер административно-финансовой реформы, можно, по-видимому, ожидать в обозримом будущем более кардинальных мер, более последовательных и решительных шагов по ее реализации. На наш взгляд, уже в самое ближайшее время реформа должна захватить сферу политического финансирования.

Таким образом, несмотря на все издержки, реформа в сфере общественного предпринимательства, несомненно, способствует его адаптации к новым условиям. Общее же направление реформы свидетельствует о начале процесса формирования новой модели общественного предпринимательства, основными элементами которой станут «конкурентные» общественные предприятия в форме акционерных компаний, а также различные виды квазиобщественного предпринимательства.

ПЕРЕСТРОЙКА СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Изменения, которые произошли в японской экономике во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов, естественно, не могли не затронуть и сферу финансирования экономики, макроэкономические пропорции и экономическую политику правительства, призванную эти пропорции регулировать. Как будет показано ниже, перемены в данной области несколько отстали по времени от кардинальных сдвигов в производственной сфере, но в настоящее время прогрессируют высокими темпами.

Финансово-кредитная сфера оказывает мощное воздействие на процессы производства «реальных» товаров и услуг. Достаточно назвать два таких потенциальных бича капиталистической экономики, как инфляция и безработица, имеющие в значительной мере макроэкономическое происхождение (т. е. являющиеся в большой степени, хотя и не полностью, результатом нарушения определенных макропропорций), чтобы стала ясна огромная важность рассматриваемой сферы.

В первой половине 70-х годов японскую экономику захлестнула волна невиданной со времен войны инфляции. Во второй половине указанного десятилетия «внезапно» возник огромный бюджетный дефицит, и Япония стремительными темпами «догнала» другие развитые капиталистические страны и по этому показателю. В первой половине 80-х годов инфляция сошла на нет, но вместо нее на время появилась угроза увеличения безработицы. Рост бюджетного дефицита приостановлен, но накопленные всего за каких-то пять лет размеры государственного долга настолько велики, что в некоторых кругах по-прежнему речь идет о «кризисе» государственных финансов. Что стоит за всем этим? Какие изменения в сфере производства вызвали такое состояние в сфере финансирования экономики и в области макроэкономических пропорций? Каково обратное воздействие происходящей перестройки в этой части экономики на производство и дальнейшие перспективы всего хозяйственно-го развития Японии? На поставленные и другие вопросы мы попытаемся ответить в данной главе.

Прежде чем перейти к анализу, следует сказать несколько

слов о том, что мы понимаем под макроэкономическим регулированием. В японоведческой литературе до сих пор макроэкономическое регулирование четко не выделялось из всей системы государственного регулирования экономики Японии¹. Это объяснялось, в частности, тем, что до второй половины 70-х годов макроэкономическое регулирование в его классическом виде не проводилось. Тем не менее и в отношении периода до второй половины 70-х годов, по крайней мере теоретически, провести подобное разграничение возможно, а в настоящее время изменения в системе государственного регулирования экономики делают это абсолютно необходимым.

Идея о том, что капиталистическая экономика сама по себе неспособна к поддержанию экономического роста, обеспечивающего полную занятость трудоспособного и желающего работать населения, восходит еще к работам одного из крупнейших экономистов XX в.— Дж. М. Кейнса. Именно он впервые в экономической науке высказал мнение о том, что государство должно взять на себя заботу о поддержании макропропорций, в особенности баланса между сбережениями и инвестициями в масштабах всей экономики, для «исправления ошибок» рынка. В послевоенные годы было написано огромное количество «кейнсианских» книг и статей, в которых развивались, уточнялись и конкретизировались теоретические положения, лежащие в основе макроэкономической политики государства. Более того, эти положения активно применялись правительствами развитых капиталистических стран в их практической деятельности.

Суть макроэкономического регулирования экономики заключается в государственном воздействии на воспроизводственный процесс финансовыми методами. Для любой производственной деятельности необходимо финансирование, любой поток производимых товаров или услуг порождается финансовым потоком и, в свою очередь, сам порождает новый финансовый поток. В капиталистической экономике как производство товаров и услуг, так и финансовые потоки определяются на рынке. Но на финансовом рынке крупнейшим агентом выступает государство. И именно здесь находятся рычаги воздействия правительства на воспроизводственный процесс в нужном направлении.

Таким образом, макроэкономическое регулирование, его формы, методы и эффективность зависят от механизма финансирования экономики. Само регулирование осуществляется в двух формах: фискально-бюджетной и кредитно-денежной политики. Первая форма связана с прямым перераспределением средств через государственный сектор с помощью налоговой политики и формирования бюджета. Вторая форма является более косвенной и использует монопольное право денежной эмиссии, которым наделен центральный банк.

Кризис невиданной с 30-х годов глубины, охвативший ка-

питалистический мир в середине 70-х годов, потребовал решительного теоретического переосмысления основ макроэкономического регулирования и его практической перестройки. Япония это касалось в первую очередь. Смена модели в данной сфере началась со второй половины 70-х годов и не вполне завершилась еще и по сей день, но уже ясны ее главные черты, носящие не сиюминутный, конъюнктурный характер, а характер долгосрочных тенденций, которые будут определять «макролицо» японской экономики в предстоящие десятилетия, включая начало XXI в. Трансформация кредитно-финансовой сферы и государственной политики в ней сыграла огромную роль в приспособлении японской экономики к новым условиям.

«Традиционная модель» финансирования японской экономики и макроэкономической политики

В результате войны финансовая и кредитно-денежная сферы оказались крайне расстроены. Еще в годы, непосредственно предшествовавшие началу войны, и особенно во время нее в Японии был накоплен огромный инфляционный потенциал в виде выпускавшихся, по выражению Я. А. Певзнера, «под барабанный бой будущих несостоявшихся побед» [93, с. 6] облигаций государственных и полугосударственных займов, а также колоссально возросшей денежной массы. Сразу после окончания войны, когда эта денежная масса с отменой ограничений военного времени, и прежде всего в выплате наличных денег по всем видам аккредитивов, стала реализовываться (причем в условиях полной дезорганизации производства), экономику захлестнула волна галопирующей инфляции². Последствия ее в рассматриваемых сферах были просто катастрофическими. Реальная стоимость финансовых активов частного сектора сократилась почти в 5,5 раза. В результате их отношение к стоимости ВВП страны упало с 2,17 в 1940 г. до 0,51 в 1950 г. [126, с. 45].

Перед послевоенной Японией встала задача создания, по существу, заново всего механизма финансирования экономики, коренной реконструкции государственных финансов и кредитно-денежной сферы. В подобных условиях государство могло взять финансирование на себя. Однако этот путь был отвергнут³. Вместе с тем ситуация настоятельно требовала широкого государственного участия в экономическом развитии и помощи частному сектору. Поэтому созданная в Японии система финансирования была специально приспособлена к условиям относительной нехватки финансовых ресурсов и обеспечивала прочный государственный контроль за их использованием, хотя и без прямого огосударствления.

Указанная система стала основой «традиционной модели»

макроэкономического регулирования в Японии, которая сложилась и действовала в период высоких темпов экономического роста (вторая половина 50-х — начало 70-х годов). Модель эту отличают следующие особенности: во-первых, минимальная роль прямого огосударствления экономики и сбалансированность государственного бюджета; во-вторых (что обусловлено первой особенностью), небольшое значение фискально-бюджетной политики в макроэкономическом регулировании и преобладающее — кредитно-денежной; в-третьих, сильный контроль финансового, в первую очередь банковского, капитала⁴ над нефинансовым, а также не менее, если не более, сильный контроль министерства финансов и Банка Японии над частным финансовым (банковским) капиталом и как следствие — распределение финансовых ресурсов в условиях их общего дефицита под жестким контролем; и административным руководством правительства; в-четвертых (что связано с третьей особенностью), крайняя неразвитость рынка ссудных капиталов и замещение рыночного механизма в финансовой сфере вне рыночными административными методами.

Подобного рода модель, и это нужно подчеркнуть особо, характерна для недостаточно зрелого капиталистического хозяйства, когда финансовый капитал не набрал еще достаточной мощи. Подобный вывод может представляться на первый взгляд парадоксальным с учетом того, что Япония еще в начале нынешнего века в принципе вступила в империалистическую стадию развития, характерной чертой которой является господство в экономике финансового капитала. Однако никакого парадокса здесь нет. Японский империализм с присущими ему пережитками военно-феодальных порядков потерпел полный крах в результате развязанной им агрессивной войны, и японская экономика, особенно ее финансовая сфера, строилась после войны на абсолютно иных принципах. Потребовалось несколько десятилетий, чтобы восстановилась, причем на совершенно новой основе, былая мощь японского финансового капитала⁵.

Следует также иметь в виду, что, за исключением самого начального послевоенного периода, финансовая слабость частного сектора японской экономики была лишь относительной. В условиях поразительно быстрого экономического роста и огромных возможностей прибыльного помещения капитала накопление финансовых ресурсов, осуществлявшееся тоже высочайшими темпами⁶, все-таки не успевало за потребностями в них экономики. Хозяйственное развитие, таким образом, постоянно воспроизводило дефицит финансовых ресурсов и все связанные с ним характерные черты «традиционной модели» финансирования экономики и макроэкономического регулирования в течение еще долгого времени после преодоления последствий финансового краха в годы войны и первые послевоенные годы.

Основными целями макроэкономического регулирования в период с конца 50-х по начало 70-х годов были, во-первых, фи-

нансовое обеспечение максимально высоких темпов экономического роста и, во-вторых, достижение сбалансированности внешней торговли. Между двумя этими целями с точки зрения макроэкономических пропорций имеется определенное противоречие (в краткосрочном плане), так как быстрое хозяйственное развитие означает и высокие темпы увеличения совокупного спроса, которые, в свою очередь, вызывают расширение спроса на импортные товары и напряженное положение с иностранной валютой. Поэтому макроэкономическая политика правительства в этот период носила характер, названный в японской литературе «стоп — вперед»: при признаках нарушения внешнеторгового баланса правительство «натягивало вожжи», приостанавливая расширение экономики, а как только внешнеторговый баланс выправлялся, «вожжи» вновь отпускались и экономический рост возобновлялся с прежней силой.

Каковы же те рычаги, с помощью которых правительство добивалось своих целей, и каковы были последствия применения этих рычагов для экономики в целом и в социальной сфере? Эти вопросы необходимо разобрать несколько более подробно, поскольку без их уяснения невозможно понять ни назревшую в середине 70-х годов необходимость перестройки макроэкономического регулирования, ни его нынешние возможности.

Как уже отмечалось, фискально-бюджетная политика в Японии до середины 70-х годов в целях макроэкономического регулирования практически не использовалась. По мнению некоторых японских исследователей, кредитно-денежная политика тоже проводилась не по кейнсианским канонам, так что трудно вообще говорить о настоящей макроэкономической политике, по крайней мере до середины 70-х годов (см. [126; 147, 1983, № 52, с. 162—183]). Такая точка зрения представляется не совсем верной. Кредитно-денежная политика использовалась японским правительством, и очень активно; другое дело, что принципы, формы и методы ее претворения в жизнь действительно кардинально отличались от «стандартной» кейнсианской модели.

Стимулирование экономического роста достигалось в первую очередь путем занижения процентных ставок на финансовом рынке (точнее, квазирынке, так как функционировал он в условиях жесткого административного регулирования). Юридическую основу этого занижения составлял принятый в 1947 г. Чрезвычайный закон о контроле за процентными ставками. Оперативное же обеспечение политики заниженного процента осуществлял Банк Японии.

Нехватка финансовых ресурсов для капиталовложений и низкий уровень ссудного процента — вещи, несовместимые при рыночном механизме, поскольку указанный уровень, как известно, определяется спросом и предложением ссудного капитала. Поэтому, чтобы обеспечить регулирование уровня процентных ставок, необходимо было распределять кредитные ресурсы не

рыночным путем, а путем рационирования. Такое рационирование получило в японской литературе название «мадогути сидо», а на русский язык его принято переводить как «руководство через окошко». Однако механизм его иногда представляется слишком упрощенно.

«Мадогути сидо» — это не рационирование кредитов, предоставляемых Банком Японии частным коммерческим банкам. В связи с этим и перевод «руководство через окошко» (где явно имеется в виду «кассовое окошко» Банка Японии) способен ввести в заблуждение относительно экономической сущности данной формы кредитно-денежной политики в Японии. Определенное рационирование кредитов Банка Японии его «младшим партнерам» по банковской сфере действительно производилось, но оно никогда не играло роль ведущего средства кредитно-денежной политики и никогда не называлось «мадогути сидо». Суть «мадогути сидо», т. е. механизма кредитного рационирования как основного рычага кредитно-денежной политики в ее традиционной форме, сложнее.

Главной особенностью потоков в кредитной сфере в японской экономике, как уже отмечалось, была высокая степень зависимости нефинансового сектора от банковского кредита, а коммерческих банков — от кредита Банка Японии. Доля самофинансирования у японских корпораций вплоть до середины 70-х годов была намного ниже, чем, например, у американских. Если у последних этот показатель равнялся 60—70%, то у японских корпораций доля самофинансирования составляла (%) (рассчитано по [19, 1971, с. 32—34; 1984, с. 170—171; 16, 1988, с. 72—73])⁷:

Период	Доля	Период	Доля
1954—1958	49,5	1971—1974	40,3
1958—1962	41,9	1974—1977	46,6
1962—1965	41,0	1977—1983	56,9
1965—1971	48,1	1983—1986	59,9

Из внешних же источников финансирования примерно 85% приходилось на банковские кредиты (косвенное финансирование), а не на выпуск акций и облигаций (тогда как в довоенной Японии — лишь 3—4%).

Поскольку банковская сфера не была прямо огосударствлена, решения о кредитной экспансии частные коммерческие банки принимали самостоятельно. Интересы максимизации банковской прибыли постоянно требовали от банков, в первую очередь городских, кредитовавших наиболее прибыльные отрасли японской экономики, превышать в выдаваемых ими кредитах объем средств на депозитах. Об этом свидетельствуют данные; характеризующие норму кредитов⁸ общенациональных японских банков⁹ в послевоенный период (%) (рассчитано по [19, 1971, с. 61—66; 1984, с. 49—54; 1987, с. 40, 42; 171, 1983, № 4450, с. 192—193; 22, 1984, с. 441—442]):

Период	Норма	Период	Норма
1954—1958	102,7	1971—1974	103,1
1958—1962	105,4	1974—1977	102,9
1962—1965	106,5	1977—1983	98,1
1965—1971	103,4	1983—1986	107,5

Описанная ситуация, вызывая напряженность с ликвидными ресурсами, заставляла городские банки обращаться за займами к другим, главным образом местным, банкам¹⁰ и обуславливала повышение ставки процента на межбанковском рынке онкольных ссуд, на котором, единственном из всех секторов финансового рынка, процентная ставка определялась соотношением спроса и предложения. Именно в этот момент Банк Японии приводил в действие механизм «мадогути сидо». С одной стороны, с целью сохранения в неприкосновенности стратегической линии на всемерное занижение ссудного процента он увеличивал свое кредитование городских банков по льготной учетной ставке процента (она была гораздо ниже ставки по межбанковским ссудам). Кредиты Банка Японии городским, таким образом, предоставлялись во многом пассивно, в ответ на уже возникшую у них из-за перекредитования потребность в ликвидных ресурсах и не могли сколько-нибудь эффективно рационализироваться без нарушения всей системы общего занижения процентных ставок. Но, с другой стороны, одновременно с увеличением своих кредитов Банк Японии вводил жесткие административные лимиты на кредитную экспансию городских банков, т. е. на размер новых кредитов, предоставляемых ими нефинансовым корпорациям. Зависимое положение городских банков от центрального, абсолютная выгодность кредитов Банка Японии как средства пополнения ликвидных ресурсов и сильная конкуренция вследствие этого между городскими банками по поводу их получения — все это обеспечивало подчинение городских банков центральному. Иначе говоря, «руководство через окошко» осуществлялось под влиянием Банка Японии коммерческими, городскими банками по отношению к клиентуре из числа нефинансовых корпораций¹¹. В связи с этим «мадогути сидо» представляется правильнее переводить не дословно, а как «руководство кредитной экспансией», что больше отражает описанную экономическую суть этого метода кредитно-денежной политики¹².

Рационарование всегда означает, что какая-то часть клиентуры попадает в привилегированное положение, а какая-то — дискриминируется. Ответ на вопрос, в чью же пользу осуществлялось рационарование кредита в японской экономике, выявляет финансово-экономические и социальные цели, ставившиеся перед макрорегулированием. Это также имеет самое непосредственное отношение к проблеме эффективности макрорегулирования (с точки зрения достижения преследовавшихся прави-

тельством целей) и его последствий для экономического развития страны.

Как уже отмечалось, главными целями макроэкономической политики во второй половине 50-х — начале 70-х годов были всемерное ускорение темпов экономического роста и поддержание баланса во внешней торговле. Все средства, и в первую очередь кредитно-денежная политика как, по существу, единственная форма макрорегулирования экономики, использовались в этом направлении. В то же время такие традиционные задачи макрорегулирования капиталистической экономики, как контроль за денежной массой и инфляцией, а также борьба с безработицей, в данный период правительством не ставились. Вопрос безработицы автоматически решался благодаря сверхвысоким темпам экономического роста, когда, несмотря на обострение этой проблемы в период отдельных спадов, общая тенденция была скорее к усилению дефицита рабочей силы, чем к ее избытку. Что же касается денежной массы и инфляции, то в условиях, когда кредитная экспансия была поставлена под жесткий контроль центрального банка, а дешевизна сырья и прочих ресурсов обеспечивала возможность расширения производства при практически неизменных удельных затратах, они также легко контролировались и не требовали никаких дополнительных мер, кроме тех, которые применялись для сохранения внешнеэкономического равновесия¹³.

Для обеспечения быстрого экономического роста и положительного сальдо внешнеторгового баланса рacionamento кредитных ресурсов осуществлялось в целом в пользу крупнейших корпораций в приоритетных отраслях тяжелой и химической промышленности и в отраслях, работавших на экспорт. Была создана сложная и разветвленная система перераспределения финансовых потоков через контролируемое министерством финансов, а на оперативном уровне Банком Японии банковскую сеть, которая обеспечивала именно такое направление движения средств. Чем крупнее и эффективнее была корпорация, тем легче ей было получить дешевый и выгодный кредит, тем больше поощрялись ее капиталовложения. И наоборот, фирмы в неприоритетных отраслях, а также большинство мелких и средних компаний могли получить кредит лишь на значительно худших условиях — краткосрочный и весьма дорогой¹⁴. Более того, осуществлялось не только рacionamento новых кредитных средств в пользу приоритетных отраслей и фирм, но и активное перекачивание к ним имеющихся ресурсов от населения и частного сектора в целом. Это достигалось путем всемерного занижения процентных ставок по депозитам — основной формы, в которой держали свои средства широкие массы населения и корпорации, а также с помощью фактических субсидий, включенных в условия кредита, проводившиеся как через правительственные финансовые институты, так и через коммерческую банковскую сеть.

Единственным ограничителем, повторим, выступало состояние внешнеторгового баланса. Когда экономический рост приводил к «перегреву» конъюнктуры, повышение оптовых цен, снижавшее в условиях фиксированного курса иены по отношению к доллару конкурентоспособность японского экспорта, и увеличение импортного спроса ухудшали состояние внешнеторгового баланса и тем самым обуславливали необходимость притормозить темпы расширения японской экономики. Начиная с 1953 и по начало 70-х годов Банк Японии провел семь кредитных рестрикций, и в пяти случаях из семи (1953, 1957, 1961—1962, 1963—1964, 1967 гг.) в качестве официальной причины применения ограничивающей рост макроэкономической политики выдвигалось напряженное состояние текущих статей платежного баланса. Еще в двух случаях (1959—1960 и 1969 гг.) в качестве причины была выдвинута тенденция к повышению оптовых цен, что, учитывая их важность для обеспечения конкурентоспособности японского экспорта, может быть расценено как превентивная мера, в конечном счете направленная также на недопущение ухудшения внешнеэкономических позиций. Характерно, что ярко выраженная и постепенно усиливавшаяся на протяжении всего этого периода тенденция к росту потребительских цен совершенно не волновала стратегов макроэкономической политики в Японии¹⁵. Более того, она способствовала достижению основной цели — перекачке средств к приоритетным получателям кредитов, так как превращала и без того заниженный процент по сбережениям вообще фактически в отрицательный¹⁶.

В макроэкономической политике Японии в условиях применения ее «традиционной модели», таким образом, безраздельно господствовал лозунг: «Что хорошо для приоритетных фирм, то хорошо для всей экономики и для народа». С помощью создания разветвленной и продуманной системы приоритетного финансирования макроэкономическая стратегия действительно способствовала достижению максимально возможных в условиях напряженного внешнеторгового баланса темпов экономического роста, не обращая внимания на его побочные последствия, на возникающие перекосы в распределении ресурсов и на тревожные симптомы надвигающейся инфляции. С точки зрения ставившихся перед ней целей ускоренного хозяйственного развития такая политика оказалась достаточно эффективной, имела возможность подхлестывать и направлять экономический рост, а при необходимости выправления внешнеторгового баланса достаточно быстро и уверенно «остужать» «перегревающуюся» конъюнктуру.

Изменение условий, в которых развивалась японская экономика, наметившееся с конца 60-х годов и полностью проявившееся в первой половине 70-х годов, привело к глубокому кризису всего механизма макроэкономического регулирования и к необходимости коренной его перестройки.

Кризис «традиционной модели»

Первопричиной экономического кризиса 1974—1975 гг. и последовавшей за ним тяжелой и продолжительной депрессии было, разумеется, изменение условий воспроизводства. Этот кризис ознаменовал конец той модели экономического роста, которая сложилась в период 50-х—начале 70-х годов, потребовал ее глубокой структурной перестройки на основе использования достижений научно-технического прогресса и т. д. Но нарушение макроэкономических пропорций, не в последнюю очередь вызванное непригодностью в новых условиях сложившейся системы финансирования экономики и просчетами в макроэкономической политике, усугубило экономические трудности, причем просчеты в макроэкономической политике предшествовали нарушению пропорций и кризису системы финансирования.

В условиях, когда из-за большого активного сальдо текущих статей платежного баланса усилилось давление на иену в сторону ее ревальвации (после «никсоновского шока»), а в экономике страны в 1970 г. наметился некоторый спад, среди части экономистов и политиков родилась и получила после прихода к власти кабинета К. Танака поддержку на самом высоком уровне идея вызвать в стране «корректирующую инфляцию». Суть ее заключалась в том, чтобы с помощью либерализации кредитно-денежной политики создать искусственный бум (сопровождающийся повышением общего уровня цен) и тем самым вывести экономику из спада и, несколько обесценив иену, избежать необходимости вновь ее ревальвировать (с установившегося в 1971 г. курса 308 иен за доллар). Выполняя волю правительства, Банк Японии максимально либерализовал предоставление своего кредита городским банкам и поощрял их кредитную экспансию. Результатом было накопление в экономике в 1971—1972 гг. серьезнейшего инфляционного потенциала. Во-первых, шел огромный приток ликвидных ресурсов из-за границы¹⁷. Во-вторых, либеральная позиция центрального банка по отношению к кредитной экспансии не только не откачивала эту «избыточную ликвидность» из обращения, но еще добавляла в экономику «деньги высокой эффективности»¹⁸. Итогом всего этого стало расширение денежной массы в Японии в 1971 г. на 24,3%, а в 1972 г. еще на 24,7%, что было намного выше аналогичных темпов за предшествующие годы (табл. 28).

Главная причина порочности описанной макроэкономической политики заключалась в том, что она абсолютно не учитывала вновь возникших ограничений на рост производства, вследствие чего бум приобрел ярко выраженный спекулятивный характер. Повышение цен стало распространяться на рынок товаров и услуг, не вызывая адекватного роста их предложения из-за резкого увеличения издержек производства. Точки над «i» расставил «нефтяной шок». «Умеренная инфляция» 60-х годов сменилась галопирующей, причем оптовые цены оказались затро-

Темпы роста ВВП, денежной массы, оптовых
и потребительских цен в Японии (в среднем за год) *,
%

Период, год	ВВП		Денежная масса	Оптовые цены	Потребитель- ские цены
	в текущих ценах	в реальном исчислении			
1954—1958	8,7	7,0	18,9	—0,3	0,6
1958—1962	14,1	9,9	20,1	—1,0	3,4
1962—1965	14,3	8,9	19,4	0,3	6,2
1965—1971	15,8	9,4	17,8	1,6	5,7
1971	10,1	4,7	24,3	—0,8	6,1
1972	14,6	9,0	24,7	0,8	4,5
1973	21,8	7,9	16,8	15,7	11,7
1974	19,1	—1,4	11,5	31,6	24,5
1971—1974	16,4	5,1	19,3	11,8	11,7
1974—1977	13,2	3,6	12,7	10,4	13,4
1977—1983	7,5	4,4	9,5	3,6	4,7
1983—1987	5,1	4,0	8,8	—3,3	1,4

* Составлено по [16, 1988. с. 29, 30, 90, 93; 171, 1984, № 4452, с. 58, 86].

нуты еще в большей степени, чем потребительские, что было совершенно новым явлением (см. табл. 28). Рост цен развертывался на фоне серьезного экономического кризиса, когда в 1974 г. впервые в послевоенной японской экономике наблюдалось абсолютное сокращение ВВП в реальном исчислении.

«Традиционной модели» макроэкономической политики по типу «стоп — вперед» пришел конец. В экономических и правительственных кругах началась дискуссия по поводу путей перестройки системы макроэкономического регулирования [124, с. 25].

Тем временем резкие изменения выявились и в макроэкономическом балансе, а также в системе финансирования японской экономики — изменения, ставшие следствием кризиса существовавшей тогда модели экономического развития.

Замедление темпов реального экономического роста привело к снижению потребности японских нефинансовых компаний в заемных средствах. Если в 50—60-е и в начале 70-х годов финансовый дефицит частнокорпоративного сектора японской экономики составлял величину, равную примерно 6—8% ВВП, то в 1974—1977 гг. — 4,6, а в 1977—1982 гг. — всего 1,8% от объема ВВП. Период относительной нехватки финансовых средств и всей основывающейся на этом модели распределения финансовых потоков путем их рационарования оставался позади. Вместе с тем высокая норма сбережений японского населения сохранилась почти без изменений. В индивидуально-семейном секторе по-прежнему производились сбережения, равные по сумме примерно 7—8% ВВП (речь идет о чистых сбереже-

Дефицитное финансирование в Японии *

Финансовый год	Объем выпуска облигаций госзаймов, трлн. иен**		Доля госзаймов в доходной части госбюджета, %	Доля платежей по госзаймам в расходной части госбюджета, %	Сальдо государственного д/га		Масштабы операций купли-продажи облигаций, трлн. иен****
	всего	новые займы			Объем, трлн. иен***	отношение к ВВП, %	
1970/71	0,3	0,3	4,2	3,5	2,8	3,7	...
1975/76	5,8	5,3	25,3	5,3	15,0	9,8	...
1976/77	7,5	7,2	29,4	7,5	22,1	12,9	3,2
1977/78	10,2	9,6	32,9	8,0	31,9	16,8	21,8
1978/79	11,4	10,7	31,3	9,5	42,6	20,4	68,3
1979/80	13,6	13,5	34,7	11,3	56,2	25,0	109,7
1980/81	14,6	14,2	32,6	12,7	70,5	28,8	162,8
1981/82	13,9	12,9	27,5	14,2	82,3	31,7	190,1
1982/83	18,1	14,7	29,7	14,6	96,5	35,4	226,9
1983/84	18,4	13,8	26,6	16,1	109,7	38,6	301,9
1984/85	18,2	12,8	25,0	17,9	121,7	40,2	695,1
1985/86	23,0	12,9	23,4	19,2	133,4	41,6	2401,9
1986/87	26,0	11,5	21,4	21,0	145,1	43,3	3344,0
1987/88	27,3	9,5	18,1	19,5	151,8	43,2	4949,5
1988/89	23,4	...	15,6	20,3	...	...	8900,0

* Составлено по [120, с. 69, 70; 17, 1988, с. 164—165, 216, 225, 272; 160, 16.01.1989].

** Включая выпуск облигаций взамен выкупаемых старых.

*** Накопленный размер на конец соответствующего года.

**** Сумма сделок с облигациями государственных займов в отделениях компаний по операциям с ценными бумагами в Токио (95—97%), а также на фондовых биржах в Токио, Осака и Нагоя. За 1988/89 фин. г.— плановые величины и предварительная оценка.

ниях). Если раньше эта масса сбережений поглощалась (в смысле макроэкономических пропорций) частными инвестициями, то в новых условиях образовалось превышение сбережений над инвестициями в частном секторе в целом на величину, равную 4—6% от объема ВВП. Эта разница не могла быть полностью поглощена превышением экспорта над импортом, поэтому должна была воплотиться в дефицит государственного сектора¹⁹. С макроэкономической точки зрения, таким образом, финансовый дефицит государственного, или, следуя японской терминологии, государственно-общественного, сектора²⁰ был закономерным и единственно возможным следствием сложившегося положения.

Дефицит государственно-общественного сектора, и в первую очередь госбюджета, возник самопроизвольно в силу сохранения высоких темпов наращивания его расходных статей при резко снизившихся в результате экономического спада налоговых поступлениях. Так же как и кредитно-денежная политика, бюджетная политика японского правительства в начале—середине 70-х годов по инерции продолжала проводиться по образцу периода быстрых темпов экономического развития. Но если

в тот период расширение государственного бюджета шло параллельно с увеличением ВВП и налоговых поступлений, что позволяло достигать сбалансированности расходов и доходов центрального бюджета²¹, а в целом по государственно-общественному сектору иметь даже положительное финансовое сальдо (в 1965—1971 гг.—0,8% ВВП), то в новых условиях прежние темпы увеличения расходной части бюджета означали нарастание его дефицита²².

В 1975 г. японский парламент в качестве вынужденной меры принял закон о выпуске чрезвычайного государственного займа для покрытия бюджетного дефицита, и с тех пор принцип даже формальной сбалансированности бюджета стал достоянием прошлого для японской экономики (табл. 29). Первоначальный выпуск чрезвычайного займа и дефицитное финансирование с его помощью были скорее результатом безвыходной ситуации, нежели сознательного политического выбора. Но осознание того, что в условиях резкого снижения инвестиционного спроса только государственные расходы могут взять на себя абсорбирующую функцию по отношению к сбережениям, довольно быстро обусловило активное применение дефицитного финансирования в качестве средства макроэкономической политики. Был, таким образом, совершен кардинальный поворот в сторону использования фискально-бюджетных средств макрорегулирования для стимулирования конъюнктуры, в то время как на кредитно-денежную политику была возложена миссия борьбы с инфляцией.

Что касается регулирования финансово-кредитных потоков, то в ходе дискуссии о причинах инфляции 1973—1974 гг. была подвергнута подробному анализу неудачная кредитно-денежная политика начала десятилетия, и победу в столкновении различных мнений одержала школа, ориентировавшаяся на монетаристское направление экономической мысли. Суть концепций монетаристов сводится к тому, что единственным назначением макроэкономического регулирования, в частности кредитно-денежной политики, должна стать борьба с инфляцией, а успеха в этой борьбе можно достигнуть путем жесткого контроля за размерами денежной массы в экономике (см. [78а]). Применяя эти установки на практике, Банк Японии в 1975 г. объявил инфляцию «врагом номер один» и начал поиск эффективных мер по борьбе с ней.

В ходе поиска выяснилось, что одними традиционными методами бороться с инфляцией стало трудно. События первой половины 70-х годов и перелом, происшедший в этот период в экономическом развитии страны, изменили соотношение сил на финансовом рынке. Во-первых, нефинансовый капитал, особенно крупный, уже больше не зависел в такой степени, как прежде, от финансового. Доля самофинансирования японских корпораций повысилась (до 59,9% в 1983—1986 гг.), значительно приблизившись к аналогичному показателю, например, в США.

Во-вторых, сдвиги, и очень существенные, произошли в самом финансовом капитале.

В 50—60-е годы в этой сфере безраздельно господствовали городские банки. Но постепенно положение изменилось. Городские банки и вообще банки в целом неуклонно теряли свои бывшие господствующие позиции, все больше проигрывая (по мере фактического преодоления разделенности финансового рынка) в конкурентной борьбе компаниям по операциям с ценными бумагами, траст-банкам, страховым компаниям и т. д., а также такому мощному конкуренту, как сеть правительственных финансовых институтов. Доля городских банков в общем объеме средств на депозитах упала с 44,4% в 1955 г. до 16,5% в 1980 г., за это же время доля государственной сети почтовых сберегательных касс выросла с 10,0 до 27,1%. В финансовых активах (кредитах и капиталовложений в ценные бумаги) удельный вес банков снизился за тот же период с 57,1 до 37,6%, в том числе городских — с 33,2 до 18,8% (см. [73]). Одновременно городские банки в значительной мере избавились и от «перекредитования»: за 1977—1983 гг. отношение выданных ими кредитов к размеру средств на депозитах впервые стало меньше 100%. Правда, возобновление экономического роста с опорой на внутренний спрос вновь повысило этот показатель в 1983—1986 гг.

В сложившихся условиях сохранение «руководства кредитной экспансией» в качестве основного метода кредитно-денежной политики фактически стало невозможным. С 1978 г. Банк Японии меняет свой промежуточный ориентир с контроля за кассовым остатком кредитов, выданных городскими банками нефинансовому сектору, на контроль за кассовым остатком денежной массы в целом и приступает совместно с министерством финансов к созданию нового для Японии рыночного механизма обеспечения действенности кредитно-денежной политики.

Таким образом, во второй половине 70-х годов вслед за изменением общих условий воспроизводства большие изменения претерпевают макроэкономические пропорции в японской экономике и начинаются сдвиги в механизме финансирования экономики. Seriously меняется и макроэкономическая политика. Фактически впервые в послевоенном развитии на передний план в качестве средства стимулирования экономики и борьбы со спадом выдвигается дефицитное финансирование. Отчасти вынужденный, а отчасти сознательный разрыв правящих кругов с практикой сбалансированности государственного бюджета привел, помимо всего прочего, к появлению на финансовом рынке огромной массы облигаций государственных займов, создавших совершенно новую ситуацию на нем, о которой речь пойдет в следующем разделе. Кредитно-денежная политика, в свою очередь, начинает использоваться преимущественно для ограничения роста денежной массы (начиная со второй половины 70-х годов темпы ее расширения удалось значительно снизить — см. табл. 28) и предотвращения инфляционного роста цен. По-

степенно начинают закладываться основы новых форм и методов кредитно-денежной политики.

Формирование новой модели финансирования экономики и макроэкономической политики

Перестройка механизма финансирования экономики и макроэкономической политики, начавшаяся на рубеже 70—80-х годов, проходит под знаком усиления неоконсервативных тенденций в политике правящих кругов, хотя в ней сохраняется достаточно сильный элемент прагматизма, что означает наличие и противодействующих тенденций.

В концентрированном виде изменения в рассматриваемой сфере, происшедшие во второй половине 70-х годов и описанные в предыдущем разделе, можно сформулировать следующим образом. В системе финансирования это резкое изменение макроэкономической роли государственно-общественного сектора, ставшего крупным потребителем финансовых ресурсов, и уменьшение потребности частнокорпоративного сектора в заемных средствах вслед за снижением темпов роста экономики и инвестиционного спроса. В макроэкономической политике это кардинальное изменение, во-первых, ее целей, а во-вторых, структуры. Что касается целей, то политика стимулирования экономического роста без оглядки на возможные побочные последствия, приведшая в конце концов к кризису, скомпрометировала себя и более в такой форме не выдвигается. Это соответствует и теоретическим позициям неоконсерваторов, определяющих ныне курс экономической политики. С введением свободно колеблющегося курса иены ушла в прошлое, по крайней мере в том виде, в котором она существовала ранее, и цель поддержания внешнеторгового баланса.

Вместо названных двух целей, характерных для периода второй половины 50-х — начала 70-х годов, перед макроэкономической политикой в Японии в настоящее время стоят задачи, более характерные для развитых капиталистических стран. Прежде всего, как уже отмечалось, это контроль за денежной массой и борьба с инфляцией, а также борьба с безработицей путем поддержания определенного уровня совокупного спроса и недопущения экономического спада. Последняя задача возникла впервые из-за резкого падения темпов роста. Она связана и с необходимостью больше опираться в хозяйственном развитии на внутренний спрос и меньше — на экспорт. Наконец, во внешнеэкономическом плане целью макроэкономической политики является обеспечение стабильности курса иены, главным образом по отношению к американскому доллару, причем на достаточно высоком уровне, который не вызывал бы слишком сильных внешнеторговых трений.

Что касается структуры макроэкономической политики, то

здесь заслуживает внимания главным образом роль бюджетной политики. Огромный дефицит государственного бюджета обеспечивал в конце 70-х — начале 80-х годов значительную часть прироста японского ВВП в условиях застоя в инвестиционном спросе (см. [100, с. 32]). Вместе с тем дефицитное финансирование привело к быстрому накоплению в финансовом секторе облигаций государственных займов и к возрастанию расходов на процентные платежи по ним в госбюджете, составлявших в середине 80-х годов около 20% всей расходной части (см. табл. 29). По размерам отношения накопленного государственного долга к объему ВВП Япония на рубеже 70—80-х годов вышла на один уровень с США и стремительно приблизилась к уровню Великобритании, т. е. за каких-то пять лет финансовый дефицит японского правительства проделал путь, на который другим развитым капиталистическим странам потребовались десятилетия. Экономисты неоконсервативного направления (и не только они) заговорили о «кризисе государственных финансов», о том, что в «прекрасно в целом перестроившейся и приспособившейся к новым условиям» японской экономике остался один сектор, перестройку не осуществивший, — государственно-общественный (см. [118а; 159, 1980, № 1, с. 2—19; 1980, № 11, с. 44—48]).

На наш взгляд, проблема «кризиса» и чуть ли не угрозы «банкротства» государства с макроэкономической точки зрения, мягко говоря, преувеличена. Да, накопленный размер государственного долга превысил в середине 80-х годов 40% от объема ВВП. Но эта цифра не так «страшна», как ее пытаются представить. Во-первых, как уже сказано, данный уровень примерно соответствует американскому и по-прежнему ниже английского, а у этих стран такой размер накопленного государственного долга сохраняется уже весьма долго. Сама идея о том, что государство может «обанкротиться», рассчитана на обывателя, не понимающего разницу между отдельным индивидом или даже корпорацией, которой могут отказать в кредите и тем самым вызвать банкротство, и государством с его налоговой системой и неограниченными в принципе возможностями получения кредита²³. Во-вторых, облигации государственных займов имеют не годичный, а пяти-, семи- и десятилетний срок погашения, поэтому сравнение их накопленного размера с ВВП за год не имеет особого смысла. Наконец, идея о том, что все облигации государство непременно должно выкупить по истечении их срока за имеющиеся деньги, тоже совершенно неверна: данные облигации действительно придется погашать, но средства на это погашение можно получить путем продажи новых облигаций (что и делается в широких масштабах — см. табл. 29).

Суть вопроса заключается в том, что, не будь дефицитного финансирования второй половины 70-х — начала 80-х годов, японской экономике пришлось бы переживать гораздо более тя-

желые испытания и преодоление последствий резкого изменения внешних условий, весь переход на новую модель развития дались бы гораздо труднее. Именно из подобного понимания вопроса исходит целый ряд японских экономистов кейнсианского направления и политиков (см., например, [147, 1980, № 44, с. 4—27])²⁴. Более того, облигации государственных займов и прочие ценные бумаги правительства, будучи первоклассными финансовыми активами, широко применяются в кредитно-денежной политике — например, в США. В Японии такая возможность появилась впервые в конце 70-х годов и сыграла очень большую роль в перестройке рынка ссудных капиталов и в модернизации кредитно-денежной политики, как это будет показано далее.

Тем не менее, представляя дело таким образом, что финансовый дефицит уже является как бы дамокловым мечом, занесенным над здоровым организмом экономики страны, неоконсерваторы достигли своей цели и положили конец тенденции к расширению дефицитного финансирования²⁵. Начиная с правительства Д. Судзуки (1980—1982), курс которого в этом направлении продолжил и Я. Накасонэ (1982—1987), расходная часть государственного бюджета Японии практически не увеличивалась, выпуск новых облигаций государственных займов был сокращен (см. табл. 29)²⁶.

Таким образом, макроэкономическое регулирование средствами дефицитного финансирования (бюджетная политика) снова отходит на задний план. Принятый официально курс на административно-финансовую реформу (АФР) поставил на этом средстве макроэкономического регулирования определенное «табу» (подробнее об АФР см. [80])²⁷. Основное внимание вновь переключается на кредитно-денежную политику.

Как уже отмечалось в предыдущем разделе, во второй половине 70-х годов во главу угла кредитно-денежной политики была поставлена задача борьбы с инфляцией. Не полностью утраченная еще (особенно в тот период) возможность контроля со стороны Банка Японии за созданием и движением финансовых потоков в частном секторе экономики позволила уменьшить темпы роста денежной массы уже к концу 70-х годов. Вслед за этим, хотя и не так быстро, пошли вниз и темпы инфляции (табл. 30).

Первое серьезное испытание обновленная кредитно-денежная политика проходила в 1979—1980 гг., когда разразился второй «нефтяной шок». Совершенно иные условия в производственной сфере позволили японской экономике преодолеть этот «шок», масштабы которого не уступали первому, сравнительно безболезненно²⁸. В макроэкономической области наученное горьким опытом правительство через Банк Японии применило политику жесткой кредитной рестрикции. Учетная ставка была поднята до рекордной высоты в 9%, было значительно усилено «руководство кредитной экспансией», повышены нормы обяза-

Таблица 30

Темпы роста денежной массы и инфляции
в японской экономике *,
%

Год	Денежная масса	Цены		Дефлятор ВВП
		потребитель- ские	оптовые	
1974	11,5	24,5	31,6	20,8
1975	14,5	11,8	3,0	7,7
1976	13,5	9,3	5,0	7,2
1977	11,1	8,1	1,9	5,8
1978	13,1	3,8	-2,6	4,8
1979	9,1	3,6	7,3	3,0
1980	7,2	8,0	17,8	3,8
1981	11,0	4,8	1,4	3,2
1982	7,9	2,8	1,8	1,9
1983	7,3	1,9	-2,2	0,8
1984	7,8	2,3	-0,3	1,2
1985	8,7	2,0	-1,1	1,4
1986	9,2	0,6	-9,3	1,9
1987	10,8	0,1	-3,7	-0,2
1988	11,3	0,1	-0,1	...

* Составлено по [16, 1988, с. 29, 30, 90, 93; 171, 1984, № 4452, с. 58, 86].

тельных банковских резервов (мера, автоматически ведущая к сокращению кредита) и т. д. В результате прирост потребительских цен в 1980 г. был в 3 раза меньше, чем в 1974 г. (см. табл. 30). Что особенно важно, в этот период значительно медленнее рос дефлятор ВВП (он наиболее точно отражает внутреннюю инфляцию, поскольку составляется с вычетом воздействия движения цен на импортируемую продукцию). Неудивительно поэтому, что, как только стабилизировались импортные цены, инфляция в японской экономике сошла на нет²⁹. Если в середине 70-х годов ее темпы в Японии были самыми высокими в развитом капиталистическом мире, то в 80-е годы Япония стала одной из первых стран, покончивших с инфляцией. Не в последнюю очередь такая ситуация была заслугой кредитно-денежной политики.

Вместе с тем в 80-е годы складывается совершенно новая ситуация на рынке ссудных капиталов, в немалой степени видоизменяющая механизм распределения финансовых потоков и эффективность кредитно-денежной политики как средства макрорегулирования.

Развитие этого рынка с конца 70-х годов протекает, с одной стороны, в условиях окончания периода «финансового голода» частнокорпоративного сектора, снижения и трансформации роли городских банков и значительного перераспределения сил, вызванного этими процессами, а с другой стороны, под знаком

усиливающегося воздействия «двух кокусай»: накопления на рынке облигаций государственных займов (по-японски «кокусай») и интернационализации финансовой сферы Японии и ее национальной валюты (по-японски «кокусайка»). Если в 1965/66 фин. г. новых облигаций государственных займов было выпущено на сумму 718 млрд. иен, то в 1975/76 фин. г. — уже на 5,3 трлн., а в пиковом 1982/83 фин. г. на 14,7 трлн. иен (см. табл. 29). В результате, в частности, возникла тенденция к повышению ссудного процента, поскольку нахождение подписчиков на такое количество облигаций госзаймов при низком проценте является невыполнимой задачей³⁰. От процентных ставок в этих условиях требуется также гибкость с учетом меняющейся рыночной ситуации, что подрывает основы административного их регулирования. Того же требует и интернационализация японской финансовой сферы, которая по-настоящему началась с 1981 г. с принятием нового закона об иностранной валюте, разрешившего свободное перемещение капиталов между Японией и за границей. Занижение процентных ставок внутри страны при свободе миграции капитала вызывает его «бегство» за границу, тем самым и вне рыночное регулирование процентных ставок оказывается невозможным.

Под воздействием всех этих факторов в начале 80-х годов произошло принципиальное, качественное изменение механизма формирования процентных ставок и распределения финансовых потоков в японской экономике. Две тенденции — понижение того процента, который готовы платить нефинансовые корпорации за заемные средства (вследствие сокращения потребности в них), и повышение реального уровня процентных ставок (из-за появления на рынке облигаций госзаймов и растущей интернационализации) — сошлись в одной точке и впервые за весь послевоенный период установили процент по кредитам в японской экономике на уровне, соответствующем рыночному равновесию. С этого момента административно-законодательное регулирование процентных ставок и «руководство кредитной экспансией» превратились в анахронизм³¹. Как отмечает один из крупнейших авторитетов в данной области среди японских экономистов, Е. Судзуки, кредитная рестрикция 1979—1980 гг. была первой в послевоенной истории японской экономики, когда «сработал процент» [124, с. 66]. Действительно, в 1980 г. учетная ставка процента на короткий срок стала уже не самой низкой, а самой высокой ставкой на рынке ссудных капиталов. Несмотря на формальное ужесточение «руководства кредитной экспансией» в 1980 г., уже в 1981 г. установленные им лимиты перестали выбираться [171, 26.08.1983, с. 145], воздействие повышения процентных ставок оказалось вполне достаточным и без административных мер.

Наибольшее развитие к настоящему времени получил рынок краткосрочных капиталов. В течение всего послевоенного периода этот рынок сохранял максимальную степень независи-

мости от правительственного контроля. Его единственной формой до 1972 г. был уже упоминавшийся межбанковский рынок онкольных ссуд, где размеры кредитов и процент по ним определялись хотя и не совсем свободно, но все же в значительной мере под воздействием рыночных факторов. В 1972 г. был создан второй сектор рынка — вексельный рынок, в 1976 г. — рынок «гэнсаки», где совершаются операции продажи ценных бумаг с обязательством их последующей обратной покупки через непродолжительный срок (с выплатой процента), а в 1979 г. — рынок депозитных сертификатов, на котором покупаются и продаются удостоверения о наличии в банке срочного депозита. На всех этих рынках процент определяется рыночным путем, и его уровень намного выше, чем в тех сферах рынка ссудных капиталов, где ставки продолжают регулироваться административным путем.

В первой половине 80-х годов, и особенно после 1984 г., подстегиваемый интернационализацией иены, рынок краткосрочных капиталов развивается фантастическими темпами. Если за девять лет, с 1975 по 1983 г., его суммарный объем вырос в 2,6 раза — с 8,4 трлн. до 21,8 трлн. иен, то за последующие два года еще в 4 раза, достигнув на конец 1985 г. 85 трлн. иен.

В 80-е годы был создан целый ряд новых отсеков рынка краткосрочных капиталов, включая и несколько рынков по операциям с заграничными ненновыми активами и активами в иностранной валюте. Перечислим лишь наиболее важные из них: 1981 г. — рынок краткосрочных ценных бумаг правительства; 1984 г. — рынок акцептованных банками векселей, ориентирующийся на производителей-экспортеров; 1985 г. — рынок сертификатов денежного рынка, связанный с либерализацией процентных платежей по крупным срочным депозитам; 1985 г. — рынок долларовых депозитных сертификатов, предназначенный для поощрения интернационализации иены; 1986 г. — токийский офшорный рынок; 1987 г. — рынок коммерческих ценных бумаг и т. д.

Наряду с бурным развитием и дальнейшей либерализацией рынка краткосрочных капиталов происходила либерализация и других рынков. На рынке ценных бумаг было создано большое количество различных траст-фондов, привлекающих средства населения, державшиеся до того на депозитах в банковской сети. В ответ банковской сфере пришлось пойти на либерализацию процентных платежей по срочным депозитам. Начиная с 1985 г. по крупнейшим депозитам (размером свыше 1 млрд. иен, а с 1986 г. — свыше 500 млн. иен) коммерческие банки выплачивают не фиксированные, а рыночные ставки процента.

Все сильнее эта тенденция ощущается в последние годы, захватывая и относительно небольшие депозиты. Так, министерство финансов решило ввести с июня 1989 г. положение, по которому минимальный размер средств, принимаемых на срочные депозиты со свободно определяющейся ставкой процента,

будет снижен до 3 млн. иен, что впервые, по сути дела, сделает их доступными для индивидуальных вкладчиков. К апрелю 1990 г. этот порог должен быть понижен до 1 млн. иен, а к 1992 г. и до 100 тыс. иен, так что на этих депозитах смогут держать деньги и довольно мелкие вкладчики. На сентябрь 1988 г. доля средств на депозитах со свободно определяемой ставкой процента составила у городских банков 43,3% всех средств на депозитах (в марте 1986 г. — лишь 16,2%), у местных банков — 28,0% (соответственно 9,6%) и продолжает быстро расти [160, 13.01.1989].

Все это не могло не сказаться в конечном счете и на рынке банковского кредитования. Административно регулируемые ставки по банковским кредитам просто перестали покрывать расходы по выплате процентов; в 1983—1988 гг. отрицательное сальдо у городских банков составило в среднем 0,28% (правда, в последние годы наблюдается тенденция к его понижению) [17, 1988, с. 588—589; 96, с. 74]. «Удерживаться на плаву» банкам помогали жесткая экономия на прочих расходах (которой способствовал прогресс компьютеризации) и рост доходов от продажи ценных бумаг.

Для исправления ситуации банки добились принятия ряда действенных мер. Главной из них стал пересмотр принципов определения краткосрочной «прайм-рейт» (ставки процента, применяемой к первоклассным заемщикам). Многие десятилетия «прайм-рейт» была тесно привязана к учетной ставке процента Банка Японии и, таким образом, принадлежала к числу регулируемых ставок рынка ссудного капитала. Но с января 1989 г. «прайм-рейт» определяется банками самостоятельно. Тем самым сделан решающий шаг для приведения системы банковского кредитования в соответствие с новыми конкурентными условиями, сложившимися на рынке, и с либерализацией процентных платежей по депозитам.

Что означают подобная перестройка кредитно-финансовой сферы, возникшее рыночное равновесие на рынке ссудных капиталов и все более свободное определение главных процентных ставок с точки зрения макроэкономической политики (кредитно-денежной политики в первую очередь)?

Для того чтобы сохранить свои возможности, кредитно-денежная политика должна была значительно изменить формы. Выше уже было отмечено, что в новых условиях оказывается подорванным ее механизм, основанный на рационировании кредита, поскольку рационализировать можно лишь такой «товар», который имеется в недостаточном количестве. Рационирование же в обстановке рыночного равновесия абсолютно невозможно, ибо цена кредита (процент) сама по себе, изменяясь под воздействием спроса и предложения, осуществляет «рационализирование». В связи с этим контроль за денежной массой стал осуществляться посредством воздействия на процентные ставки путем изменения учетной ставки процента центрального банка стра-

ны — Банка Японии, а также операций, схожих с «операциями на открытом рынке»³².

Учетная ставка процента Банка Японии, занимая одно из центральных мест в системе процентных ставок рынка ссудных капиталов, оказывает большое влияние на эту систему в целом. Если ранее, когда рыночный механизм распределения кредита действовал слабо, изменение учетной ставки процента главным образом лишь указывало направление, в котором будет проводиться кредитно-денежная политика с помощью «руководства кредитной экспансией», то в настоящее время ее движение играет значительно более самостоятельную роль. При рациировании кредита в рамках «мадогути сидо» создание денежной массы (которое в современной капиталистической экономике осуществляется исключительно по каналам банковского кредитования) контролируется непосредственно. В отсутствие этого механизма центральный банк может влиять на объем денежной массы лишь косвенным путем, т. е. через воздействие на условия, и в первую очередь на цену, кредита. Повышая свою учетную ставку процента и вызывая тем самым рост всех остальных ставок рынка ссудных капиталов, Банк Японии сокращает кредит и соответственно уменьшает размеры вновь создаваемой денежной массы, понижая же ее, он облегчает получение кредитов в экономике и соответствующее создание массы кредитных денег.

Наиболее эффективным средством контроля за размером денежной массы в экономике считаются операции центрального банка на открытом рынке, которые в отличие от манипулирования учетной ставкой, являющегося все же административной мерой, представляют собой экономический метод регулирования. Для правильного понимания сути указанных операций требуются некоторые дополнительные разъяснения.

В условиях, когда автоматическое регулирование посредством золотого стандарта безвозвратно ушло в прошлое, роль золота как банковских резервов взяли на себя банкноты центрального банка. Только центральный банк в странах развитого капитализма обладает правом эмиссии банкнотов, и ни один другой банк таким правом не обладает. Это не значит, что другие банки не создают денежной массы, наоборот, ее большая часть, существующая в виде средств на депозитах, чеков всех видов и т. д., формируется именно в частной банковской сети. Доля банкнотов центрального банка в общем объеме денежной массы Японии составила в 1986 г. 7,62%, а свыше 92%, таким образом, приходилось на иные платежные средства, создаваемые в частном секторе. Будучи небольшой (и постоянно уменьшающейся) частью денежной массы, банкноты Банка Японии, однако, играют в механизме ее формирования первостепенную роль, так как именно они представляют собой единственный законный вид резервов для частных банков. Вся остальная часть денежной массы должна создаваться под обеспечение этих ре-

зервов и в определенной пропорции по отношению к ним. Данная пропорция (называемая банковским мультипликатором) частично регулируется законодательным путем (через установление норм обязательных банковских резервов), а частично складывается стихийно под воздействием того, как распределяют экономические агенты свои временно свободные средства между наличностью в форме банкнотов и средствами на депозитах. Но на каждый данный момент времени банковский мультипликатор является известной величиной. Таким образом, увеличивая или уменьшая выпуск своих банкнотов, Банк Японии может подсчитать, как это отразится на всей денежной массе³³.

Однако Банк Японии (так же как и все остальные центральные банки в развитых капиталистических странах) не может просто «печатать» или «не печатать» банкноты в зависимости от желания его руководства или даже от желания правительства. Законодательство требует обязательного кредитного обеспечения каждого выпускаемого банкнота, и, наоборот, необходимость осуществления ряда кредитных операций обуславливает не зависящий от Банка Японии выпуск банкнотов. В самом общем виде таких кредитных операций насчитывается три группы. К первой относятся операции, вызванные состоянием платежного баланса и не зависящие, по крайней мере прямо, от политики Банка Японии³⁴. Во вторую группу входят операции по кредитованию государства. Согласно законодательству Банк Японии обязан предоставлять правительству кредит, не требуя гарантийного обеспечения, в связи с чем эти операции также находятся вне сферы его контроля. Наконец, третьей группой являются кредитные операции по отношению к частным финансовым институтам. Именно за этой частью «денег высокой эффективности», которые выпускаются в обращение путем кредитования коммерческих банков и прочих финансовых институтов частного сектора, и пытается установить контроль с помощью операций на открытом рынке центральный банк.

Как было показано, предоставление кредитов Банка Японии частным финансовым институтам во многом носит пассивный характер, так как должно обеспечивать ликвидными ресурсами уже состоявшиеся сделки во избежание хаоса в кредитно-финансовой сфере. Ранее, в период использования «руководства кредитной экспансией», Банк Японии стремился прямо контролировать эти сделки. Утратив на нынешнем этапе такую возможность, он вынужден перейти к гораздо более косвенной форме регулирования. Например, в тех случаях, когда по представлению макроэкономических стратегов, темпы роста денежной массы в экономике слишком велики, Банк Японии выходит на финансовый рынок в качестве продавца ценных бумаг из своих активов. Тем самым связываются ликвидные ресурсы и усиливается конкуренция среди продавцов ценных бумаг, что, в свою очередь, повышает процентные ставки. Все это ведет к изменению рыночной ситуации, ограничению создания нового

кредита и соответственно новой денежной массы. Обратные операции на открытом рынке ведут к расширению кредита и денежной массы.

Контроль за темпами создания новой денежной массы посредством операций на открытом рынке — это новое средство, лишь в середине 80-х годов появившееся в арсенале Банка Японии. Наиболее подходящим для проведения таких операций является рынок краткосрочных ценных бумаг правительства. Именно он используется в этих целях в США. Однако его недостаточное развитие в Японии вызывает необходимость своего рода «разделения труда» между ним и еще одним открытым рынком — депозитных сертификатов. В случае необходимости перейти к более «жестким деньгам» Банк Японии осуществляет продажи на рынке краткосрочных ценных бумаг правительства. Но когда он, наоборот, хочет добавить экономике денег для роста, то закупки ценных бумаг производятся на рынке депозитных сертификатов, сальдо которого гораздо больше. Относительная неразвитость открытых рынков заставляет также Банк Японии использовать для операций неоткрытый, межбанковский рынок вексельных операций. В последнее время центральный банк предпринял ряд шагов по увеличению разновидностей вексельных операций, приближению их по срокам и характеру сделок к сделкам на открытых рынках, с тем чтобы эффект изменения процентных ставок по ним быстрее передавался всей кредитной сфере. Это позволяет в какой-то мере компенсировать слабость открытых рынков, но большинство исследователей согласны с тем, что их укрепление (и в первую очередь рынка краткосрочных ценных бумаг правительства) крайне важно для сохранения возможностей кредитно-денежной политики воздействовать на экономику.

Таким образом, в условиях, когда «руководство кредитной экспансией» теряет свою действенность, именно к операциям на открытом рынке будет постепенно переходить главная роль среди средств кредитно-денежной политики. При этом в отличие от «руководства кредитной экспансией» воздействие этих операций на денежную массу носит не прямой, а косвенный характер, опосредуется всем рыночным механизмом в кредитно-финансовой сфере и зависит от величины банковского мультипликатора. Иначе говоря, новая модель в инструментарии кредитно-денежной политики больше соответствует характеру экономики рыночного типа, но в то же время путь от субъекта до объекта кредитно-денежной политики становится более длинным и опосредованным, а значит, менее надежным.

Эффективность макроэкономической политики на современном этапе

В течение первой половины 80-х годов фискально-бюджетная политика и ее эффективность как средства макрорегулирования

экономики во многом была ограничена упомянутым выше курсом на административно-финансовую реформу. Особенно ярко это проявилось во время затяжного экономического спада 1981—1983 гг., который в итоге был преодолен только благодаря подъему в американской экономике и увеличению экспорта.

Новая полоса депрессии, развившаяся в 1985—1986 гг. под влиянием резкого повышения курса иены, и осознание, в первую очередь правительственными кругами, что японская экономика не может более черпать источники своего роста во внешнем спросе, побудили предпринять серьезные меры по стимулированию внутреннего спроса: сохраняя в целом на низком уровне общий прирост бюджетных расходов, правительство увеличивало ассигнования на «общественные работы».

Причем, если посмотреть первоначальные бюджетные планы, то затраты на «общественные работы» предусматривалось снизить, но на стадии реализации их повышали, используя всю возникающую по другим статьям экономию. В 1986/87 фин. г. они были таким путем увеличены почти на 9% против первоначального плана (в результате вместо запланированного сокращения на 2,3% они возросли на 0,7%). Еще ярче эта линия проявилась в 1987/88 фин. г., когда начало мощного экономического подъема со второй половины года вызвало незапланированный рост налоговых поступлений. Правительство решило поддержать обозначившиеся положительные тенденции, увеличив расходы на «общественные работы» сразу на 22,7% против первоначального плана. В итоге опять вместо планового снижения на 2,3% расходы по этой статье возросли на 10,2% (рассчитано по [17, 1988, с. 164—165]).

Надо сказать, что все эти действия во второй половине 80-х годов были достаточно эффективными. Во многом благодаря им (а также высокому курсу иены) удалось в значительной степени переориентировать экономику на внутренний спрос. Практически весь прирост ВВП Японии обеспечивался внутренним спросом. Устранена возникшая было в первой половине 80-х годов угроза расширения безработицы. Наоборот, на рынке труда в последние годы вновь начинает ощущаться нехватка рабочей силы.

В такой «реабилитации» бюджетной политики нет ничего удивительного. Неоконсервативное наступление рубежа 70—80-х годов сделало свое дело: привлекло внимание к факту, что дефицитное финансирование нельзя безнаказанно наращивать бесконечно и что на микроуровне многие нерациональные правительственные расходы можно сократить не только без ущерба, но и с выгодой для экономики. Более же экстремистские идеи относительно необходимости прекращения активной бюджетной политики не нашли поддержки у правительственных кругов Японии, традиционно склонных держаться золотой, прагматической середины.

Нельзя не упомянуть здесь и еще об одном аспекте фискаль-

но-бюджетной политики — о дебатировавшейся на протяжении более чем 10 лет идее налоговой реформы. В конце 1988 г. было наконец принято решение о ее проведении с апреля 1989 г. По этой реформе впервые в послевоенной истории японской экономики вводится всеобщий налог с объема продаж в размере 3% (своего рода налог с оборота) и одновременно упраздняется большинство косвенных налогов на отдельные виды товаров, а также снижается подоходный налог. Как показывают подсчеты экономистов (и в этом состояло одно из оправданий правительства при введении нового налога), размеры увеличения и уменьшения налоговых поступлений государства, по крайней мере на первых порах, взаимно покроют друг друга, так что с макроэкономической точки зрения реформа на первый взгляд носит нейтральный характер.

Но, как нам представляется, в дальнейшем ее влияние в этом плане будет сказываться. Заработная плата, с которой взимается основная часть подоходного налога, менее гибко реагирует на улучшение или ухудшение конъюнктуры, чем объем продаж, поэтому сдвиг в соотношении прямых и косвенных налогов в пользу последних при формировании доходной части бюджета теснее привяжет ее к уровню деловой активности. Эта реформа имеет, безусловно, и более глубокие перераспределительные эффекты, обсуждение которых, однако, выходит за рамки данной работы.

Перейдем к кредитно-денежной политике. В условиях проведения курса на административно-финансовую реформу, особенно в первой половине 80-х годов, значительно возросли требования к макроэкономической функции кредитно-денежной политики. В этот период перед ней, по сути дела, вновь была поставлена цель решать все задачи, возлагаемые на макроэкономическое регулирование: продолжение курса на недопущение развития инфляционных процессов и вместе с тем стимулирование конъюнктуры, борьба со стагнацией внутреннего спроса³⁵. Как было показано, в первой половине 80-х годов уже коренным образом трансформировалась модель кредитно-финансовой сферы и самой кредитно-денежной политики. Кроме того, большое значение приобрел внешний фактор. Ожидалось, что с введением «плавающего курса» иены кредитно-денежная политика в каждой стране станет в большей степени независима от этого фактора, но действительность быстро опровергла эти расчеты. Спекулятивные движения капиталов, игравшие на разнице в процентных ставках в Японии, с одной стороны, и США и других развитых капиталистических странах — с другой, оказались настолько мощными, что никакого автоматического установления курса иены на уровне, необходимом для сбалансирования внешней торговли, не происходило. Лишь с конца 1985 г. огромное положительное сальдо внешнеторгового баланса Японии наконец привело к резкому повышению курса иены, однако Банк Японии по-прежнему, как и в начале 80-х

годов, должен был считаться с внешним фактором и не допускать слишком большого разрыва в уровне процентных ставок в Японии и за границей³⁶. Все это не могло не сказаться на возможностях кредитно-денежной политики.

Как показано в предыдущем разделе, несмотря на трансформацию методов контроля за денежной массой, эффективность кредитно-денежной политики как средства борьбы с инфляцией остается весьма высокой. И в новых условиях Банк Японии располагает значительными возможностями контроля за рынком ссудных капиталов. Путем продажи ценных бумаг из своих активов, а также изменения условий и ограничения кредитования частных финансовых институтов он может значительно воздействовать на процентные ставки в сторону их повышения, вызывая тем самым сокращение кредита, денежной массы и обуздание инфляционных тенденций. Дальнейшая либерализация рынка ссудных капиталов в определенной степени ослабляет этот контроль, но следует учитывать, что она развивается постепенно и параллельно с разработкой и внедрением центральным банком новых для Японии методов кредитно-денежной политики (например, операций на открытом рынке). Можно сказать, что инфляция в настоящее время не представляет непосредственной угрозы для японской экономики.

По-инному обстоит дело со стимулирующей ролью, а ведь именно в этом плане в условиях проведения административно-финансовой реформы на кредитно-денежную политику возлагались особые надежды.

Для понимания ситуации важно не упускать из виду, что сейчас механизм и эффективность воздействия кредитно-денежной политики на конъюнктуру иные по сравнению с периодом до начала 70-х годов. Во время высоких темпов экономического роста, когда спрос на заемные средства хронически превышал их предложение, ослабление кредитных рестрикций (стимулирование экономики с помощью кредитно-денежных средств) давало немедленный эффект, так как ставки процента были занижены по сравнению с рыночным равновесием и любой размер кредитов, разрешенный Банком Японии в рамках его «руководства кредитной экспансией», немедленно выбирался нефинансовым сектором. Теперь же положение совершенно изменилось, что наглядно продемонстрировали события 80-х годов.

С 1982 г. в японской экономике не действует «руководство кредитной экспансией». После того как в 1985 г. временное снятие внешнего ограничителя позволило это сделать, Банк Японии снизил учетную ставку до рекордно низкого за весь послевоенный период уровня в 2,5%. Резко упали и все остальные ставки процента на рынке ссудных капиталов. Однако, во-первых, этот шаг вызвал значительно меньший, чем в 50—60-е годы, рост денежной массы (в среднем 8,4% в год в 1980/81—1985/86 фин. гг.). В новых условиях рыночного равно-

весия на рынке ссудных капиталов падение ожидаемой нормы прибыли из-за повышения курса иены, особенно в экспортных отраслях, оказалось значительно более мощным фактором, чем понижение процентных ставок, препятствуя расширению кредита. Такая ситуация вообще характерна для кредитно-денежной политики, проводимой в условиях рыночного равновесия на рынке ссудных капиталов³⁷. Во-вторых, отнюдь не вся вновь создаваемая денежная масса была использована для расширения эффективного спроса. Совокупный спрос в японской экономике увеличивался в 1980/81—1985/86 фин. гг. в среднем на 6,1% в год. Особенно значительным было его отставание от расширения денежной массы в 1981/82—1983/84 фин. гг. (на 3,9 процентных пункта) и в конце 1985/86 — начале 1986/87 фин. г.—на 3—4 процентных пункта [175, 27.08.1986, с. 97]. Таким образом, связь между движением денежной массы и совокупного спроса оказалась в 80-е годы разорванной, что вступало в противоречие с концепциями монетаристов. Если в конце 70-х годов монетаристы еще могли утверждать наличие подобной связи и выводить из нее даже «повышение эффективности» кредитно-денежной политики³⁸, то в 80-е годы несостоятельность такого взгляда стала очевидной³⁹. Куда же «девались» новые деньги?

Японская статистика 80-х годов показывает значительное увеличение «коэффициента Маршалла», или отношения размера денежной массы к объему ВВП в текущих ценах, т. е. существенная часть вновь создаваемой денежной массы сохраняет форму ликвидности. Иначе говоря, в современной японской экономике в ответ на увеличение количества денежных средств резко замедлилась скорость их обращения. Более того, даже та часть денежной массы, которая сбрасывает ликвидную форму, тоже не вся направляется на рынок товаров и услуг. Развитие рынка ссудных капиталов, появление в продаже на нем целого ряда новых ценных бумаг и акций создают альтернативу помещению средств в реальный капитал или их расходованию на потребительские цели. Так, в 1986 г. при увеличении денежной массы на 8,5% частные капиталовложения в оборудование упали свыше чем на 30%. Все больше средств, таким образом, вкладывается в финансовые активы, на рынке которых вот уже в течение пяти лет (с 1984 г.) не прекращается бум, постоянно приносящий известия о новом рекордном повышении уровня котировки акций и размеров операций с ценными бумагами. В 1984—1985 гг. крупнейшие нефинансовые корпорации более половины прибылей получили не от основной деятельности, а от финансовых активов. Результатом стала ситуация, при которой растущая денежная масса сочетается с меньшим приростом совокупного спроса и стабильными ценами.

В настоящее время предпринимаются попытки усилить селективность воздействия мероприятий кредитно-денежной политики для повышения ее эффективности. Одним из главных на-

правлений в данном плане является поощрение кредитно-денежными средствами частного жилищного строительства и прочих капиталовложений в социальную инфраструктуру. Ничуть не умаляя значения этого, нельзя не отметить, однако, что эффект подобных мер неизбежно должен быть ограничен, так как основу динамики совокупного спроса составляют все же производственные капиталовложения. Кредитно-денежная политика как средство макроэкономического стимулирования не может заменить бюджетной.

Проделанный в данной главе анализ позволяет сделать следующие выводы.

Система финансирования экономики Японии в период 50-х—начала 70-х годов функционировала под очень сильным, хотя и косвенным, государственным контролем. Фактически государство в лице министерства финансов и Банка Японии занимало командные высоты в финансировании экономики и могло определять стратегию капиталовложений. Это достигалось путем контроля за размерами и направлениями финансовых потоков на макроуровне, притом что конкретная реализация капиталовложений осуществлялась частным сектором без существенного государственного вмешательства. Иначе говоря, министерство финансов и Банк Японии (а также и ряд других министерств и правительственных финансовых институтов) занимались планированием и определением стратегии экономического развития страны, исходя из своего представления о национальных интересах, предоставляя конкретную реализацию этой стратегии частному сектору и сохраняя постоянно сильные рычаги экономического воздействия на него. Такие система и политика обеспечили в указанный период высокие темпы роста экономики, создание мощного экспортного потенциала и решение валютных проблем. Вместе с тем имелись и побочные эффекты в виде некоторой инфляции, перекоса в распределении ресурсов, выразившегося в отсталости сфер экономики, считавшихся неприоритетными, нарушения экологического баланса и т. д. Модель финансирования экономики и макроэкономической политики в этот период может быть охарактеризована как экстенсивная, поскольку решались задачи в первую очередь количественного роста финансовых ресурсов, быстрыми темпами увеличивался государственный бюджет, денежная масса, поддерживавшие с финансовой стороны быстрое экономическое развитие.

В начале—середине 70-х годов вслед за резким изменением условий функционирования экономики страны данная модель переживает серьезный кризис. Продолжение в начале 70-х годов курса на экстенсивное расширение финансовых ресурсов, в первую очередь массы кредитных денег, привело к взрыву инфляции, а сохранение высоких темпов увеличения расходов государственного бюджета—к его большому дефициту. Все это потребовало решительной перестройки как в сфере

финансирования экономики, так и в сфере макроэкономической политики.

В настоящее время такая перестройка в основном завершается. Складывающуюся новую модель финансирования экономики и макроэкономической политики можно определить как модель, характерную для зрелого рыночного хозяйства, со значительно более весомой ролью окрепшего частного финансового и нефинансового корпоративного капитала. Для этой модели характерно сокращение роли непосредственного государственного регулирования, особенно вне рыночными, административными методами. Финансирование экономики осуществляется преимущественно с помощью развитого финансового рынка, а государство играет лишь корректирующую роль, стремясь компенсировать негативные последствия его «перехлестов». В условиях неоконсервативного курса государственная макроэкономическая политика стремится к достижению своих целей с использованием минимальных средств, т. е. происходит своеобразная «интенсификация», или, правильнее сказать, рационализация экономической политики, что находит выражение в лозунгах «дешевого правительства» и «дерегулирования экономики». Все это, однако, не означает свертывания роли государства вообще и возвращения в эпоху свободной конкуренции. Речь идет лишь о перераспределении роли между частными и государственными регулирующими институтами в пользу первых на основе достигнутой ими зрелости структуры, позволяющей обходиться собственными силами там, где раньше требовалась помощь правительства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Итак, как было показано в монографии, примерно с середины 70-х годов в японской экономике начались процессы глубоких изменений, затронувшие и все ее отрасли, и механизм воспроизводства в целом. Эти процессы были подготовлены предшествовавшим развитием японской экономики, но непосредственным толчком к их быстрому развертыванию со второй половины 70-х годов послужило резкое изменение в начале 70-х годов внутренних и внешних условий хозяйствования.

В отдельных главах монографии подробно рассмотрены основные направления и конкретные проявления тех сдвигов, которые происходят в различных областях японской экономики: в промышленности, сельском хозяйстве, сфере НИОКР, общественном предпринимательстве, финансовой системе и государственном регулировании экономики, во внешнеэкономических связях и т. д. Все эти сдвиги в совокупности позволяют сделать вывод о том, что со второй половины 70-х годов в Японии началось формирование качественно новой модели экономического развития.

Каковы же основные черты этой новой модели?

На наш взгляд, одной из самых важных и очевидных черт новой модели является резкое *усиление процессов интенсификации использования производственных ресурсов*, прежде всего в сфере материально-вещественного производства. По-видимому, можно даже считать, что формирование новой модели экономического роста началось именно с усиления процессов интенсификации в данной сфере. Такое предположение вполне правомерно, если иметь в виду, что изменение общих условий развития японской экономики в начале 70-х годов в наибольшей степени повлияло на положение отраслей материально-вещественного производства, в первую очередь обрабатывающей промышленности.

Хотя в японской экономической литературе в отношении процессов, происходящих в японской экономике, термин «интенсификация» практически не употребляется, на наш взгляд, те усилия, которые предприняли японские компании после 1973 г. по сокращению издержек производства и повышению его рен-

табельности, по своему существу представляют не что иное, как процесс интенсификации производства.

В наиболее полном виде интенсификация была осуществлена в обрабатывающей промышленности. При общем увеличении производства за 1975—1987 гг. более чем на 70% потребление сырья и материалов уменьшилось на 16,6%, энергии — возросло лишь на 16%, численность занятых сократилась на 5%, резко снизились темпы реального капиталонакопления. Из этого следует, что после «нефтяного шока» 1973—1974 гг. главным фактором роста в японской промышленности стал научно-технический прогресс, в то время как значение других факторов относительно сократилось. Эти изменения в соотношении факторов роста позволяют сделать вывод о том, что после 1973 г. развитие японской промышленности базируется преимущественно на интенсивных факторах роста.

Самые большие усилия были приложены и самые большие успехи достигнуты в области интенсификации использования сырьевых и энергетических ресурсов. Как показано в главе, посвященной анализу этого вопроса, в основе успехов Японии лежит не только деятельность частных фирм, но и активное участие государства в ресурсосбережении, начиная с проведения или стимулирования научных исследований в соответствующих направлениях и кончая принятием законов, побуждающих частные фирмы к ресурсосбережению, организацией широкой пропаганды достижений в этой области и т. д. Помимо объединения усилий частных фирм и государства, интенсификацию использования сырьевых и энергетических ресурсов обеспечил комплексный подход к решению данной проблемы. В частности, наряду с элементарными технико-организационными мероприятиями осуществлялись внедрение новых ресурсосберегающих технологий (в том числе безотходных); все более широкое вовлечение в хозяйственный оборот вторичного сырья; снижение в импорте доли необработанного сырья и повышение удельного веса полуфабрикатов; разработка и промышленное освоение новых материалов, внедрение новейших методов обработки металлов и т. д.

Усилия японских фирм по увеличению эффективности использования оборудования прежде всего были направлены на дальнейшее повышение технического уровня производственного аппарата промышленности. В 70-е — начале 80-х годов его основой стала электронизация производства. В этот период практически все виды промышленного оборудования были оснащены средствами автоматического контроля и системами программного управления. В результате были созданы возможности для быстрого, оперативного перепрограммирования производственных систем и заложены принципиальные основы гибкой автоматизации производства, отдельные элементы которой к настоящему времени используются уже достаточно широко (станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, роботы).

На базе электронизации интенсифицируется и такая важнейшая, с точки зрения японских фирм, часть производственного процесса, как контроль качества. Это происходит путем соединения технологического оборудования и контрольно-измерительной аппаратуры в единый комплекс, благодаря чему упор в контрольно-измерительных операциях перемещается с контроля за качеством продукта на контроль рабочих функций машин и оборудования и общая эффективность контроля качества резко повышается.

Улучшению экономических показателей использования основных фондов способствовали также ликвидация в значительных масштабах неэффективного и неперспективного оборудования в ряде отраслей, лизинг некоторых видов оборудования (в первую очередь компьютерной техники), а также увеличение продолжительности рабочей недели, расширение применения сверхурочных работ и т. д.

Особо следует остановиться на вопросе о трудовых ресурсах. Прежде всего следует заметить, что подход японских компаний к вопросам интенсификации их использования отличается большой гибкостью. Это и понятно, если учесть прямую связь указанных вопросов с проблемой обеспечения социальной стабильности как в обществе в целом, так и в рамках отдельных фирм. Более того, с достаточной степенью уверенности можно утверждать, что до последнего времени в большинстве японских компаний интересы повышения эффективности использования трудовых ресурсов приносились в жертву интересам сохранения социальной стабильности. В масштабах всего общества это нашло отражение в самом низком среди развитых капиталистических стран уровне безработицы, который на конец 1988 г. составлял 2,5%. По мнению ряда западных экономистов, масштабы безработицы в Японии могли быть по меньшей мере вдвое больше, если бы к официально регистрируемым безработным были причислены те явно лишние работники, которых японские фирмы держат в силу своего традиционного подхода к этой проблеме.

Государство, будучи в не меньшей степени заинтересовано в сохранении социальной стабильности, активно поддерживает такую линию японских компаний, в том числе и путем частичной компенсации потерь, которые они несут вследствие сохранения избыточной рабочей силы. Примером подобного рода компенсации может служить осуществлявшееся во второй половине 70-х годов субсидирование временного увольнения рабочих с сохранением заработной платы, организации профессионального переобучения или общеобразовательного обучения избыточной рабочей силы, найма пожилых рабочих. Государство возмещало от половины до двух третей расходов компаний на выплату заработной платы временно уволенным рабочим или организацию переобучения в течение двух с половиной — пяти месяцев (в зависимости от размера и профиля фирмы). В слу-

чае найма работников в возрасте 45—54 лет субсидировалось от половины до двух третей расходов компаний на оплату их труда в течение трех месяцев, а при найме работников в возрасте 55—56 лет — от половины до двух третей соответствующих расходов в течение шести месяцев.

Специфический подход японских компаний к использованию трудовых ресурсов предопределил тот факт, что среди различных направлений интенсификации в данной области такое ее направление, как замена живого труда овеществленным, вплоть до последних лет имело второстепенное значение, а главное внимание уделялось вопросам более эффективного управления рабочей силой.

С середины 70-х годов в системе управления рабочей силой начали происходить важные сдвиги, общий смысл которых состоит в том, чтобы привести ее в соответствие с изменившимися условиями развития и потребностями производства и на этой основе поднять общую эффективность затрат на рабочую силу. Эти изменения коснулись и практики найма, и расстановки кадров, и системы профессиональной подготовки, и организации заработной платы, и ряда других элементов системы управления рабочей силой.

В то же время можно ожидать, что резкое повышение курса иены в 1985—1987 гг., сделавшее рабочую силу Японии самой дорогой в мире, приведет к заметному усилению замены живого труда овеществленным, ибо дальнейшее искусственное (в определенной степени) сдерживание этого процесса в целом ряде отраслей японской промышленности чревато утратой рентабельности и конкурентоспособности.

Несмотря на своего рода «механизм торможения», подробно проанализированный в соответствующей главе монографии, процессы интенсификации развиваются и в сельском хозяйстве, причем наблюдается их явное ускорение. Однако если в промышленности уже достигнута такая стадия, на которой стало возможным одновременное повышение эффективности использования всех традиционных ресурсов (сырья, энергии, рабочей силы, оборудования), то в сельском хозяйстве до последнего времени заметный рост производительности труда (и соответственно снижение трудоемкости производства) происходил на фоне значительного ухудшения других показателей эффективности.

Вместе с тем есть основания полагать, что в ближайшем будущем здесь произойдут определенные изменения. Прежде всего об этом можно судить по динамике ряда частных показателей эффективности — в первой половине 80-х годов стабилизировалась материалоемкость производства, заметно сократились темпы увеличения его энергоемкости, впервые за много лет снизился коэффициент капиталоемкости, темпы роста производительности труда превысили темпы роста его фондовооруженности и т. д.

Это означает, что вследствие огромных затрат на совершенствование материально-технической базы производства, осуществленных в предшествующие десятилетия, достигнут уровень, позволяющий более эффективно использовать отдельные виды производственных ресурсов. Можно ожидать, что бурное развитие НТП и связанное с ростом курса иены ужесточение общих условий развития сельского хозяйства усилят процессы интенсификации и ускорят созревание предпосылок для перехода сельскохозяйственного производства на интенсивный путь.

В качестве следующей отличительной черты новой модели экономического роста можно назвать *крупные сдвиги в отраслевой структуре производства и занятости* как на общехозяйственном уровне, так и в рамках отдельных сфер и отраслей.

Глубина и масштабность экономического кризиса середины 70-х годов, обнажившего высокую энергосырьевую уязвимость японской экономики, жестко детерминировали направления трансформации последней. В середине 70-х годов был провозглашен курс на создание структуры наукоемкого типа с низкой энерго- и материалоемкостью, который последовательно и успешно осуществляется на основе совместных действий, с одной стороны, частных фирм, подхлестываемых реалиями капиталистического рынка, а с другой — государства, подкрепляющего этот курс серией законодательных, административных и финансовых мер.

На общехозяйственном уровне структурные сдвиги проявились в заметном ускорении повышения удельного веса третичных отраслей, причем интенсификация материально-вещественного производства способствовала этому процессу, создав возможности для перелива в указанные отрасли дополнительных ресурсов (высвободившейся рабочей силы, капиталов и т. д.). Так, с 1975 по 1987 г. доля третичного сектора в отраслевой структуре производства и занятости увеличилась соответственно с 42,2 до 47,0% и с 52,1 до 58,1%. Только за 1985—1987 гг. в сфере услуг нашли работу около 1,5 млн. человек. За это же время в обрабатывающей промышленности число рабочих мест сократилось более чем на 300 тыс. Общий же удельный вес вторичного сектора в отраслевой структуре производства и занятости уменьшился за 1975—1987 гг. соответственно с 53,9 до 51,0% и с 35,2 до 34,5%, а первичного — соответственно с 3,9 до 2,3% и с 12,7 до 7,5% [161, 1988, № 6, с. 15—16].

В рамках отдельных секторов хозяйства формирование новой структуры производства проявляется в опережающем развитии отраслей и производств с более высоким уровнем наукоемкости и добавленной стоимости. Например, в том же третичном секторе преимущественное развитие получает производство информационных и интеллектуальных услуг, а доля торговли, коммунальных услуг и транспорта постепенно снижается.

В обрабатывающей промышленности в отличие от периода быстрого экономического роста, для которого был характерен

упор на базовые отрасли (черную и цветную металлургию, химическую промышленность, нефтеперерабатывающую и т. д.), с середины 70-х годов лидерство переходит к машиностроительному комплексу, а в рамках его — к группе наукоемких, высокотехнологичных производств (производство ЭВМ, промышленных роботов, авиакосмической техники, оборудования для АЭС и т. д.).

В сельском хозяйстве поднялась доля интенсивных отраслей (промышленное птицеводство, свиноводство и садоводство защищенного грунта), а в земледельческих отраслях заметно снизился удельный вес рисоводства при повышении доли овощеводства и плодоводства.

В то же время следует заметить, что для новой модели развития японской экономики характерны не только и не столько сдвиги на различных уровнях структуры народного хозяйства, сколько мощные интеграционные процессы, приводящие к формированию различных межотраслевых комплексов — агропромышленного, медико-индустриального, индустриально-строительного, индустриально-рекреационного и т. д.

Особо следует остановиться на вопросах развития информационного комплекса — сектора экономики, объединяющего отрасли, связанные с обработкой и предоставлением информации¹.

Развитие такого направления НТП, как электронизация, подвело японскую экономику и общество в целом к вступлению в новый этап развития — этап, когда в качестве одного из важнейших ресурсов экономического роста будут выступать информационные ресурсы, т. е. наличные фонды знаний и информационно-вычислительной техники, которые, будучи использованы в практических целях, позволят резко поднять производительность труда в самых различных областях человеческой деятельности.

В процессе электронизации японской экономики были заложены основные элементы технологической базы формирования и эксплуатации информационных ресурсов — средства высокоскоростной обработки информации, средства автоматического поиска и передачи информации, а в последние годы были резко ускорены работы в области формирования математического обеспечения и баз данных.

В Японии ведется множество дискуссий вокруг вопроса о том, каким может быть «информационное общество» и когда именно произойдет вступление страны в эпоху такого общества. Строить какие-либо прогнозы в этой области весьма затруднительно хотя бы потому, что в отличие от прочих видов ресурсов информационные ресурсы не поддаются количественным обсчетам. Кроме того, на пути превращения Японии в «информационное общество» стоит целый ряд технических сложностей, не говоря уже о неясности в отношении того, какие именно из имеющихся в обществе фондов знаний должны быть обра-

ботаны и превращены в информационные ресурсы. Между тем неудача, которую потерпела на японском рынке система CAPTAIN, объясняющаяся как более высокой стоимостью предлагаемых ею информационных услуг по сравнению с традиционными каналами их получения, так и неудачным выбором самих видов предоставляемой информации, показывает, что выбор исходной информации имеет принципиально важное значение для коммерческого успеха той или иной информационной системы.

Тем не менее очевидно, что, несмотря на технические сложности и прочие проблемы, сектор, связанный с обработкой и предоставлением информации, будет играть все возрастающую роль в развитии японской экономики. К началу 80-х годов на его долю приходилось уже около $\frac{1}{4}$ ВВП страны и около 40% (более 20 млн. человек) общего числа занятых. По прогнозам, к 2000 г. объем конечного продукта сектора информации возрастет по сравнению с 1980 г. в 2,3 раза, а количество занятых увеличится по меньшей мере на 6 млн. человек.

Среди основных черт новой модели экономического роста особо следует выделить такую, как *резкое усиление влияния НТП на все сферы японской экономики*. Оно обусловлено прежде всего заметным возрастанием научно-технического потенциала Японии. Это проявилось в быстром увеличении расходов на НИОКР, повышении в их структуре доли затрат на фундаментальные и прикладные исследования, перемещении центра тяжести на наиболее перспективные направления, расширении участия государства в организации и финансировании НИОКР, развитии международной кооперации и т. д. В целом для периода второй половины 70-х — первой половины 80-х годов характерно обеспечение научно-технического развития страны во все большей степени за счет собственных достижений при относительном снижении роли заимствований иностранной техники и технологий. И хотя отставание Японии в сфере фундаментальных исследований от большинства развитых капиталистических стран все еще продолжает сдерживать ее возможности по развитию собственных НИОКР в ряде важнейших областей, в целом следует отметить высокий качественный уровень проводимых в Японии НИОКР, особенно в области создания новой техники. Он обеспечивается тщательным отслеживанием последних достижений мировой науки и техники, использованием в процессе создания техники новых научных принципов, отличной экспериментальной базой, высоким профессиональным уровнем японских специалистов.

Расширение влияния НТП на японскую экономику проявилось в первую очередь в существенном изменении соотношения факторов расширенного воспроизводства. Так, согласно расчетам японских экономистов, вклад НТП в обеспечение экономического роста, составлявший в конце 60-х — начале 70-х годов в среднем 40—50%, во второй половине 70-х — первой по-

ловине 80-х годов возрос уже до примерно 70%, а в отдельные годы этого периода поднимался и до уровня 80—90% [1976, с. 36].

При всей своей условности приведенные расчеты тем не менее отражают тот факт, что развитие японской экономики во все большей степени обеспечивается за счет новых ресурсов роста, среди которых НТП принадлежит решающая роль, в то время как значение традиционных ресурсов постепенно отступает на второй план.

За этими цифрами стоит громадное преобразующее влияние НТП на японскую экономику и общество в целом: глубокие качественные сдвиги в сфере производственного, общественного и личного потребления, появление огромного количества новых продуктов, производств, видов услуг, заметное повышение технического уровня, изменение профиля многих отраслей и т. д.

Среди различных направлений НТП решающее воздействие на японскую экономику оказала электронизация. Развитие этого направления началось в Японии с середины 50-х годов и прошло ряд этапов последовательного освоения все более сложных видов электронной техники и совершенствования ее элементной базы — начиная с транзисторов и кончая суперкомпьютерами.

Резкое ускорение электронизация получила в Японии с середины 70-х годов, когда было освоено производство микропроцессоров и микро-ЭВМ, на основе которых в машиностроении, а затем и в других отраслях стали быстро внедряться системы автоматического контроля и программного управления. Как уже отмечалось выше, в настоящее время практически все виды выпускаемого в Японии промышленного оборудования оснащены такими системами.

Со второй половины 70-х годов началась также и массовая электронизация, т. е. оснащение микросистемной техникой различных видов продукции потребительского назначения — автомобилей, всевозможных видов бытовой электротехники и электронной аппаратуры. Это позволило значительно повысить комфортабельность этих изделий (за счет расширения их функций, введения автоматического регулирования и контроля) и их экономичность (с точки зрения веса, габаритов, потребления топлива, электроэнергии и т. д.). В условиях высокой насыщенности внутреннего рынка и замедления роста реальных доходов населения электронизация продукции послужила одним из средств стимулирования потребительского спроса.

С начала 80-х годов в Японии быстрыми темпами расширяется производство персональных компьютеров, сыгравших решающую роль в автоматизации и повышении производительности труда во многих сферах общественного производства. В настоящее время в Японии используется около 4 млн. персональных компьютеров [1985а, 1987, May-June, с. 21], с помощью которых

были автоматизированы многие операции, связанные с управлением материально-техническим снабжением, кадрами, финансами, подготовкой документации, повышена производительность инженерного и конструкторского труда, ускорены процессы проектирования и т. д.

На начало 1987 г. в Японии было установлено около 200 тыс. универсальных ЭВМ. Прогресс, достигнутый ею в этой области электронизации, весьма ощутим — лишь за 1980—1985 гг. объем производства указанных ЭВМ увеличился почти в 4 раза, а технические возможности этих машин (скорость обработки информации, объем памяти, степень интеграции блоков, скорость передачи данных) возросли более чем в 10 раз [185а, 1987, May—June, с. 19].

Наряду с прогрессом в области информационно-вычислительной техники все большее значение для развития японской экономики приобретает такое направление электронизации, как развитие новых средств связи. Передача информации с помощью электронных устройств лежит в основе таких принципиально новых видов связи, как кабельное телевидение, видеотекст, телетекст, спутниковая теле- и радиотрансляционная связь и т. д.

На базе сращивания новых коммуникационных и информационно-вычислительных систем в Японии началось формирование принципиально новой информационной инфраструктуры, вносящей коренные изменения в различные сферы жизни общества.

В промышленности, например, новые системы связи и информации открыли возможность резко повысить оперативность и эффективность управления производством. В частности, обеспечивая оперативное получение информации из сферы оптовой и розничной торговли, новые системы позволяют полнее учитывать изменения на рынке, что приобретает особую важность в свете перехода к мелкосерийному многономенклатурному производству.

В розничной и оптовой торговле на их основе созданы системы автоматизированного управления складскими запасами, системы управления продажами в реальном времени; в сфере обслуживания — автоматизированные системы заказов номеров в отелях и авиабилетов; на транспорте — системы автоматизированного управления доставкой грузов и т. д. В банковской сфере автоматизированы операции по помещению и изъятию депозитов, внедрена система автоматических расчетов с населением через кредитные электронные карточки, создана межбанковская электронная сеть взаимных расчетов и обмена финансовой информацией, организованы новые виды информационно-консультативного обслуживания клиентов (фирм и населения) с применением двусторонней электронной связи и т. д.

Говоря о влиянии НТП на развитие японской экономики, нельзя обойти вниманием и такие важные направления НТП,

как комплексная автоматизация, работы в области энергосбережения и альтернативных источников энергии, создание новых материалов и новых технологий обработки металлов, биотехнология. При этом следует отметить, что в поле зрения японских ученых и специалистов находятся практически все фундаментальные проблемы, связанные с реализацией этих направлений НТП, а по многим из них уже получены существенные практические результаты.

До сих пор речь шла о процессах перестройки главным образом внутреннего сектора японской экономики. Однако свое прямое продолжение данные процессы находят и во *внешнеэкономической сфере, глубокая перестройка которой также является одной из основных черт новой модели* экономического роста. Эта перестройка была продиктована главным образом необходимостью выхода из того явного тупика, в который зашла прежняя, «вертикальная» модель внешнеторговых связей Японии, ориентированная на импорт преимущественно необработанного сырья и экспорт продукции высокой степени обработки. Кризис такой модели нашел свое выражение, в частности, в нарастающих и распространяющихся на все новые виды товаров торговых трениях между Японией и рядом промышленно развитых стран (в первую очередь США), в многочисленных обвинениях Японии в «экспорте безработицы» и т. д.

Попытки смягчить остроту этих трений (государственное регулирование экспорта, принятие «добровольных» ограничений и т. д.) не избавили Японию от необходимости пойти в конце концов на принципиальные решения, которые зафиксированы в двух «докладах Маэкава», представляющих собой программу конкретных мер по определенной переориентации экономического роста на внутренний рынок путем стимулирования внутреннего спроса и ослаблению его зависимости от экспорта. Очевидно, что такая переориентация означает одновременно большие сдвиги и в структуре внешнеэкономических связей.

Перевод обязательств Японии по стимулированию внутреннего спроса в русло практических дел был резко ускорен стремительным удорожанием иены, начавшимся с сентября 1985 г. и сделавшим экономически невыгодным ведение экспортных операций для большинства экспортноориентированных отраслей и производств японской промышленности. Это было связано с невозможностью значительного повышения экспортных цен (которое могло бы компенсировать потери при переводе экспортных доходов в национальную валюту) в обстановке острейшей конкурентной борьбы с НИС Азии и нарастания торговых трений с ведущими капиталистическими странами.

Подталкиваемые жесткими реалиями капиталистического рынка, японские компании в кратчайшие сроки осуществили перестройку своей хозяйственной практики: наряду с жесткими мерами по рационализации производства были осуществлены крупные инвестиции в НИОКР, на основе которых происходит

Т а б л и ц а 31

Соотношение факторов роста
японской экономики *,
%

Финансовый год	Темпы прироста		
	ВВП	внутреннего спроса	внешнего спроса
1984/85	5,1	3,9	1,3
1985/86	4,4	3,7	0,8
1986/87	2,6	4,1	-1,5
1987/88	4,9	6,0	-1,0
1988/89	5,0	6,3	-1,3
1989/90 **	4,0	5,0	-1,0

* [160, 17.06.1988].

** Расчетные данные.

внедрение компаний в новые, высокотехнологичные производства и создание новых моделей продукции, способных завоевывать насыщенный внутренний рынок; резко расширились масштабы зарубежного предпринимательства японских фирм при относительном сокращении объема экспортных операций и т. д.

Правительство, со своей стороны, в течение 1985—1987 гг. приняло три программы, направленные на расширение внутреннего спроса, в рамках которых в экономику было дополнительно инвестировано около 13 трлн. иен.

В результате уже с 1986 г. японская экономика перешла к росту, ориентированному преимущественно на внутренний спрос (табл. 31).

Переориентация на внутренний спрос способствовала более полному развертыванию новой модели внешнеэкономических связей, прежде всего с точки зрения соотношения между экспортом товаров и экспортом капитала. Если экспорт товаров в иеновом выражении с 1986 г. начал сокращаться, то вывоз капитала стал быстро расти, и за три года (с 1986 по 1988 г.) Япония вывезла за рубеж лишь в качестве прямых инвестиций около 70 млрд. долл., а общая сумма ее зарубежных активов более чем удвоилась и превысила 1 трлн. долл.

Расширение экспорта капитала содействует все большему «выпрямлению» модели внешней торговли Японии, придает ей все большую «горизонтальность». Этот процесс в наиболее очевидной форме наблюдается в одном из самых зрелых секторов внешнеэкономических связей Японии — ее отношениях с новыми индустриальными странами Азии. Один за другим Япония передает в эти страны «нижние этажи» своей промышленной структуры, осваивая и развивая на собственной территории все более и более сложные виды производства. Из года в год возрастают поставки из указанных стран в Японию текстиля, про-

довольствия, швейных изделий, металлов, химических удобрений, различной бытовой электротехники и электроники, а также деталей и узлов для сборочных отраслей.

Наряду с превращением НИС Азии в своего рода «производственную базу» Японии усиливаются интеграционные процессы в ее взаимоотношениях с развитыми капиталистическими странами, в первую очередь США. В частности, за последние два-три года еще более возросло значение этой страны как приоритетного объекта зарубежного инвестирования японских компаний — ее доля в общем объеме зарубежных капиталовложений Японии сейчас превышает 40%.

Инвестиции в США, основная часть которых осуществлена с целью преодоления торговых трений, не только служат эффективным средством снятия напряженности в японо-американских торговых отношениях, но и способствуют развитию и углублению всевозможных форм производственной кооперации между японскими и американскими фирмами, в том числе и в отраслях высокосложных технологий. Предполагается, что к середине 90-х годов производственная кооперация в высокотехнологичных отраслях и сфере НИОКР станет основной формой экономического сотрудничества Японии с США и другими развитыми странами.

Однако перестройка внешнеэкономических связей не ограничивается лишь изменениями в соотношении между различными их формами. В более широком плане она означает приведение роли Японии в мировом капиталистическом хозяйстве в соответствие с ее резко возросшей экономической мощью. На протяжении второй половины 70-х—80-х годов определенное движение в этом направлении уже обозначилось — в области интернационализации иены, по линии участия Японии в совместных действиях промышленно развитых капиталистических стран по поддержанию экономического роста и регулированию валютной системы, по линии финансовой помощи развивающимся государствам и т. д.

Наконец, говоря о процессах многогранной перестройки японской экономики, нельзя не упомянуть о тех изменениях, которые происходят в такой важной части воспроизводственного механизма, как общественное предпринимательство и системе макроэкономического регулирования в целом.

Перестроечные процессы в системе государственного регулирования являются еще одной отличительной чертой новой модели экономического роста.

Вплоть до конца 70-х годов государственный сектор японской экономики развивался в основном в рамках тех форм, которые сложились в период 50-х годов. Правда, за это время значительно выросли абсолютные масштабы общественного предпринимательства, что диктовалось необходимостью обеспечения соответствующих условий для поддержания быстрого экономического роста в частном секторе.

Структурные и экономический кризисы середины 70-х годов обусловили необходимость значительного возрастания государственных расходов (в том числе и по линии общественного предпринимательства), для того чтобы вывести экономику из кризиса и депрессии. Однако осуществленная в этих целях крупномасштабная эмиссия облигаций государственных займов привела к острому кризису государственных финансов, поставив на повестку дня вопрос о пересмотре всей системы государственного регулирования. Осознание правящими кругами Японии необходимости внесения важных коррективов в механизм государственного регулирования нашло отражение в разработке и проведении административно-финансовой реформы.

Общественное предпринимательство стало основным объектом внимания разработчиков реформы, поскольку выявившаяся еще прежде утрата рядом его элементов своей не только технико-экономической, но и социальной эффективности в условиях кризиса государственных финансов превратилась в фактор, не только отягчавший экономическое развитие, но и в определенной степени подрывавший социальную стабильность. Ход разработки и результаты осуществления реформы в сфере общественного предпринимательства детально рассмотрены в соответствующей главе монографии, здесь же мы хотели бы подчеркнуть следующее.

Хотя административно-финансовая реформа к настоящему времени осуществлена в весьма «усеченном» варианте, тем не менее даже по ее первым результатам можно судить о том, что в Японии начался (или по крайней мере начинается) процесс формирования новой структуры, или новой модели общественного предпринимательства. Главной чертой этой модели является повышение технико-экономической и социальной эффективности общественного предпринимательства на основе переключения на более гибкие и эффективные его формы, отличающиеся большей автономностью от государственного бюджета, большей самостоятельностью, большей «коммерциализацией» деятельности (в японской иерархии форм общественного предпринимательства их представляют специальные акционерные компании и квазиобщественные предприятия).

Если в сфере прямого государственного регулирования процессов воспроизводства (т. е. в форме общественного предпринимательства) происшедшие изменения пока весьма скромны как по своему существу, так и по результатам, то в сфере государственного регулирования косвенными (финансовыми) методами перестройка зашла уже весьма далеко и сыграла важную роль в приспособлении японской экономики к новым условиям развития.

Как показано в заключительной главе настоящей монографии, необходимость перестройки системы финансового регулирования, сложившейся в период быстрых темпов экономического роста, назрела с исчерпанием резервов экстенсивного разви-

тия экономики, которое выявилось в начале 70-х годов. Запаздывание реакции финансового регулирования на изменения в условиях воспроизводства привело к определенным нарушениям в макроэкономических пропорциях, проявившимся в резком взлете в первой половине 70-х годов инфляции, в быстром нарастании во второй половине 70-х годов дефицита государственного бюджета, к началу 80-х годов уже приобретшего форму «кризиса государственных финансов», в значительном (по японским масштабам) увеличении в начале 80-х годов уровня безработицы и т. д.

Во второй половине 70-х — 80-е годы система финансирования японской экономики и макроэкономическая политика претерпели большие изменения. Если в 50-х — начале 70-х годов главными целями макроэкономической политики являлось всемерное стимулирование экономического роста и поддержание равновесия внешнеторгового баланса, то в настоящее время это прежде всего контроль за денежной массой и борьба с инфляцией, а затем уже поддержание определенного уровня совокупного спроса (с целью недопущения экономического спада и роста безработицы) и обеспечение стабильности курса иены.

Что же касается соотношения между двумя основными формами макроэкономической политики, то после заметного возрастания во второй половине 70-х годов значения бюджетной политики (в период быстрых темпов роста игравшей весьма скромную роль) с начала 80-х годов лидерство вновь переходит к кредитно-денежной политике, притом что ее внутреннее содержание претерпевает глубокие качественные изменения. Эти изменения связаны в первую очередь с коренными изменениями на японском финансовом рынке — укреплением позиций частного финансового капитала и нефинансовых корпораций, относительным падением роли городских банков, усилением конкуренции между различными финансовыми институтами, массированным выпуском облигаций госзаймов и т. д. Указанные факторы привели к практически полной утрате эффективности таких основных элементов кредитно-денежной политики периода высоких темпов роста, как административно-законодательное регулирование процентных ставок и «руководство кредитной экспансией».

Главный смысл происшедших в сфере кредитно-денежной политики сдвигов состоит в создании нового — рыночного по своему существу, а не административного, как прежде, — механизма обеспечения рассматриваемой политики. Об этом говорят либерализация все большего числа процентных ставок и бурное развитие рынка ссудных капиталов (прежде всего краткосрочных), значительное расширение рынка ценных бумаг; активное манипулирование Банком Японии учетной ставкой процента для воздействия на размеры кредита и контроля за денежной массой, а в самое последнее время — использование им для упомянутых целей операций на открытом рынке и т. д.

Хотя перестройка сферы финансового регулирования еще далека от завершения, по заложенным в нее направлениям можно судить о том, что, так же как и в сфере общественного предпринимательства, она идет по линии ослабления внерыночных, административных методов регулирования и переключения на «экономические» методы косвенного регулирования.

Таким образом, вторая половина 70-х — первая половина 80-х годов стали для японской экономики периодом важных изменений, проявившихся в глубоком качественном преобразовании ее материально-технической базы, сдвигах в отраслевой структуре производства, в ресурсной базе экономического роста, в «сломе» ряда сложившихся в предшествовавший период закономерностей воспроизводства, в выработке новых подходов к государственному регулированию и т. д. На наш взгляд, в совокупности изменения эти столь значительны, что вполне правомерно говорить о том, что со второй половины 70-х годов в Японии начала формироваться новая, качественно отличная от предыдущей (существовавшей в период быстрых темпов роста) модель экономического развития. Ее основные отличия от предыдущей модели состоят, во-первых, в изменении соотношения факторов расширенного воспроизводства, в превращении НТП в главный фактор роста и, во-вторых, в изменении самого характера экономического роста, а именно в значительном повышении качественных характеристик экономического роста при снижении его количественных показателей.

Если сопоставлять лишь темпы роста ВВП, то экономическое развитие Японии во второй половине 70-х — первой половине 80-х годов по сравнению с периодом быстрых темпов роста выглядит весьма вялым. Но если принять во внимание качественные «наполнители» роста — уровень материально-технической базы промышленности, транспорта, связи, уровень научно-технического развития страны, отраслевую структуру производства, номенклатуру и качественные характеристики выпускаемой продукции, виды предоставляемых услуг, структуру личного потребления и т. д., — то очевидно, что в экономическом развитии Японии произошел громадный скачок, который темпы роста ВВП уже не могут отразить адекватно.

На наш взгляд, в определенной степени этот скачок «уловило» (а следовательно, и в определенной степени восполнило недостатки такого измерителя экономического роста, как темпы роста ВВП) происшедшее в 1985—1987 гг. повышение курса иены, в результате которого стоимость иены по отношению к доллару повысилась в 1,8 раза². Измеренный в долларах ВВП Японии в 1987 г. (по курсу 1987 г.) в 2,7 раза превосходил уровень ВВП 1973 г. (измеренный по курсу 1973 г.), в то время как в иенах — лишь в 1,4 раза. И хотя достаточно очевидно несовершенство первого показателя, он, по нашему мнению, более точно отражает рост экономического потенциала Японии за эти годы, чем второй.

В связи с вопросом о повышении курса иены необходимо также отметить следующее. Отражая усиление экономических позиций Японии в рамках мирового капиталистического хозяйства, повышение курса иены в краткосрочном плане оказало весьма негативное воздействие на положение целого ряда отраслей японской экономики, главным образом ориентированных на экспорт.

Как показали события последних двух-трех лет, в поисках выхода из создавшегося положения Япония пошла по пути дальнейшей структурной перестройки экономики, жесткой рационализации производства, совершенствования качественных характеристик существующих товаров, разработки принципиально новых товаров и создания на их основе новых рынков сбыта, а также усиления экспорта капитала. Очевидно, что это приведет к дальнейшему возрастанию роли НТП в обеспечении экономического роста, к усилению процессов интенсификации в различных сферах японской экономики, ускорит структурные сдвиги и подтягивание уровня развития отстающих отраслей, будет способствовать все большей интернационализации японской экономики и т. д. и таким образом в целом будет содействовать все более полному развертыванию новой модели экономического развития.

Глава 1

¹ К отраслям сырьевого типа в японской статистике относятся целлюлозно-бумажная, строительно-керамическая, химическая, нефте- и углепереработка, черная и цветная металлургия, металлообработка, а к отраслям обрабатывающего типа — машиностроение, пищевая, текстильная и прочие отрасли легкой промышленности.

² Удельная энергоемкость и удельная материалоемкость рассчитаны как частное от деления индекса потребления энергии и индекса потребления сырья и материалов на индекс промышленного производства.

³ В общих расходах японских компаний на рабочую силу на долю заработной платы приходится около 85%.

⁴ В последние годы эта доля находилась на уровне 40%. При этом следует иметь в виду, что изменилось и само содержание понятия «расширение производственных мощностей». Под ним теперь понимается прежде всего расширение мощностей по выпуску новых видов продукции.

⁵
$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{объем продаж}}{\text{стоимость основных фондов (без незавершенного строительства)}}$$

⁶ В 1976 г. рабочая неделя промышленных рабочих составляла 46,5 часа, в 1977 г. — 46,7, в 1978 г. — 46,9, в 1979 г. — 47,0, в 1980 г. — 46,9, в 1981 г. — 47,1, в 1982 г. — 47,1, в 1983 г. — 47,4, в 1984 г. — 47,2, в 1985 г. — 47,3, в 1986 г. — 47,0 в 1987 г. — 47,4 часа. Объем сверхурочных работ изменялся следующим образом: в 1979 г. — 15,5 часа в месяц, 1980 г. — 16,4, 1981 г. — 16,0, 1982 г. — 15,5, 1983 г. — 16,2, в 1984 г. — 18,1, в 1985 г. — 18,4, в 1986 г. — 17,1, в 1987 г. — 17,5 часа [52, 1985, с. 200; 161, 1983, № 270, с. 18; 1986, № 298, с. 18; 1988, № 330, с. 19; 172, 1989, № 1, с. 9].

⁷ Расчетный показатель получен путем выравнивания ряда по методу скользящей средней (при периоде сглаживания три года) с целью очистки его от воздействия колебаний конъюнктуры и более четкого выявления тенденций.

⁸ Экспорт технологии за то же время вырос с 48 млрд. до 220 млрд. иен, или в 4,6 раза.

⁹ У «Тоёты» он составляет около 3,0%, у «Ниссан» — 1,5, у «Мазды» — 9,4, у «Хонды» — 6,5, у «Исудзу» — 11,2% [36, 1984, с. 28].

¹⁰ Индекс цен на сельскохозяйственную землю составил (1960 г. = 100) в 1975 г. 154,1, в 1984 г. — 2720 [51, 1985, с. 5].

¹¹ Уменьшение числа занятых происходило в связи с уходом сельского населения в город, где на протяжении длительного периода был большой спрос на рабочую силу в развивающихся быстрыми темпами обрабатывающей промышленности и сфере услуг. Сокращение обрабатываемых земель имело место главным образом из-за использования их для строительства дорог, промышленных объектов, жилых домов, спортивных сооружений и пр. Посевная площадь уменьшалась в основном за счет прекращения выращивания так называемых вторых и третьих урожаев в районах, где это позволяют климатические условия. Последнее объяснялось прежде всего ввозом более дешевого продовольствия и нехваткой рабочих рук в деревне.

¹² Следует иметь, однако, в виду, что механизация ряда процессов производства сухоходольных культур еще до сих пор не завершена.

¹³ Подсчет произведен в неизменных ценах.

¹⁴ Подсчитано по данным о расходах хозяйств на ядохимикаты в неизменных ценах.

¹⁵ Это имело место, в частности, из-за перехода от вспашки плугом к обработке почвы ротационной фрезой, что значительно повысило производительность труда, но привело к разрушению крупнозернистой структуры почвы, которая обеспечивает лучшие водно-физические свойства и питательные вещества, чем мелкозернистая, и т. п.

¹⁶ Подсчет влияния роста производительности труда на прирост конечной продукции произведен в неизменных ценах по формуле:

$$\text{АКП} = \text{КП}_{\text{кп}} - \frac{\text{КП}_{\text{ип}}}{\text{З}_{\text{ип}}} \times \text{З}_{\text{кп}},$$

где КП — прирост конечной продукции; $\text{КП}_{\text{кп}}$ — объем конечной продукции в конечном периоде; $\text{КП}_{\text{ип}}$ — то же в исходном периоде; $\text{З}_{\text{ип}}$ и $\text{З}_{\text{кп}}$ — число занятых соответственно в исходном и конечном периодах (подсчитано по [27, 1986, с. 12—13; 118, с. 16—17]).

¹⁷ Данные за 1980—1982 гг. мы опускаем сознательно из-за спада в промышленности, с их учетом темпы прироста в 1980—1986 гг. для сельского хозяйства составят 4,3%, для обрабатывающей промышленности — 2,1%.

¹⁸ Производительность труда и капиталовооруженность рассчитаны как отношение соответственно стоимости конечной продукции и основного капитала к количеству отработанных в сельском хозяйстве часов в сопоставимых ценах.

¹⁹ Расчет производился по методике Р. Кравченко, который предложил подсчитывать этот показатель в сельском хозяйстве как отношение прироста конечной продукции к чистым капиталовложениям (см. [142, 1982, № 2, с. 70—74]). Согласно этой же методике, прирост конечной продукции подсчитывается с учетом «скрытого» прироста, получаемого, если объемы конечной продукции в исходном и конечном периоде рассматриваются при одном и том же числе занятых. Объем капиталовложений подсчитывался с одногодичным лагом.

²⁰ С учетом этих побочных доходов доходы на одного члена сельской семьи уже в 1970 г. были почти такими же, как и в семьях трудящихся города, а во второй половине 70-х и первой половине 80-х годов превосходили последние на 12—14% [27, 1988, с. 19].

²¹ С 1960 по 1986 г. число занятых сократилось в сельском хозяйстве на 63%, число дворов — на 28% (подсчитано по [27, 1988, с. 12—13]).

²² Речь идет о высказывании министра сельского, лесного и рыбного хозяйства (см. [143, 1987, № 4, с. 298]).

Глава 2

¹ В ФРГ — 520 кг, в Италии — 529, в Бельгии — 547, во Франции — 574, в Великобритании — 610, в США — 627 кг (см. [46, 1972, с. 188—189]).

² В определенной степени этому способствовал и рост заработной платы японских рабочих.

³ Наряду с природными ресурсами секретариат Совета по производственной структуре выделил еще семь видов ресурсов, недостаток которых влечет замедление темпов экономического развития. Эффективное их использование стало особенностью нового подхода министерства внешней торговли и промышленности к экономическому планированию и, по существу, знаменовало собой резкое усиление роли интенсивных факторов экономического развития.

⁴ Данные по Японии на 1983 г., по другим странам — на 1981—1982 гг.

⁵ Например, в черной металлургии в расчете на каждый миллиард нен продукции образуется 6,3 тыс. т отходов, в цветной металлургии и химической промышленности — 1,5 тыс. т, тогда как, скажем, в точном машиностроении этот показатель составляет 0,46 т/млрд. нен (см. [167, 1979, № 4, с. 15, табл. 3]).

⁶ Так, предполагается, что производство новых видов керамики будет увеличиваться в течение 80-х годов в среднем на 22% в год, а среднегодовые темпы роста выпуска углеродных волокон составят 32% (см. [185, 1983, June, № 2, с. 4]).

⁷ Ожидается, что к середине 90-х годов доля этих отраслей достигнет 15—20% ВВП, а их суммарная продукция составит 130—150 трлн. иен (см. [185, 1983, June, № 2, с. 3]).

⁸ В 1985 г. три крупнейшие сталелитейные компании Японии — «Сии ни-хон сэйтэцу», «Кавасаки сэйтэцу» и «Ниппон кокан» — планировали в 1986—1987 гг. начать производство силикона (см. [189, 20.02.1986, с. 26]).

⁹ Контролеры, назначаемые министерством внешней торговли и промышленности на промышленные объекты для наблюдения за соблюдением правил по экономному расходованию энергоресурсов, сдают государственные экзамены. С 1984 г. экзамены проводит Центр энергосбережения. В 1985 г. экзамены держали 3700 человек. С марта 1986 г. при Центре энергоснабжения действуют курсы усовершенствования контролеров.

Глава 3

¹ Здесь и далее для всех стран расходы на НИОКР учитывают и сферу гуманитарных наук.

² Отставание Японии от США в области авиастроения, программного обеспечения ЭВМ, искусственного интеллекта вызывает все большее беспокойство в японских научных и промышленных кругах, тем более что возможности его преодоления весьма проблематичны: с одной стороны, Япония имеет существенно меньший научно-технический потенциал, с другой — не может не сказываться влияние «предыстории» — из 500 новых оригинальных изделий и технологий, созданных в капиталистических странах за 1953—1973 гг., на долю США пришлось 234, а на долю Японии лишь 26 [159а, 1981, № 7, с. 830].

³ По данным на 1983 г.

⁴ Потери машинного времени имеют разнообразную природу и различны по своей величине. Так, внутригодовые потери связаны с простоями оборудования в нерабочие дни; внутрисуточные — с его простоями в течение вечернего и ночного периодов; внутрисменные — с потерями времени на переналадки, плановый ремонт, устранение отказов; внутрицикловые — с потерями времени на подвод и отвод инструмента, его смену, на установку и закрепление деталей, измерения.

⁵ Количественные соотношения хорошо иллюстрирует практика японских электротехнических фирм: удвоение объема выпуска снижает производственные издержки на $\frac{1}{3}$ [181, 1985, № 2, с. 30].

Глава 4

¹ До конца 50-х годов многие экономисты считали практику пожизненного найма пережитком феодальной системы производственных отношений. Однако с середины 60-х годов некоторые историки по вопросам труда Японии (например, М. Сумия и Т. Хёдо) подвергли пересмотру и переоценке исследования в области эволюции рынка труда с конца XIX в. Они пришли к заключению, что эта система сравнительно недавнего происхождения, приспособленная специально к современному производству. Налет же архаичности, дух традиционности, который ее характеризует, является, на их взгляд, привнесенным, декоративным элементом, развившимся не без содействия со стороны предпринимателей, пытавшихся использовать в своих интересах приверженность японцев к национальным традициям (см. [130]).

² Справедливости ради следует сказать, что работы, посвященные «двойному» рынку труда в Японии, публиковались в тот период, но, выходя в свет, вполне солидные, они тут же отступали на задний план вследствие увлеченности отечественного и зарубежного японоведения «японским чудом» и стремления связать его прежде всего со спецификой управления трудом в крупных фирмах.

³ В автомобильной промышленности, например, на долю сборки еще в 1982 г. приходилось около 55% прямых и более 30% общих трудозатрат, в то время как остальной объем трудозатрат распределялся уже между пятью

другими основными видами работ (литейными, кузнечными, прессовыми работами, механической и тепловой обработкой). Иначе говоря, сборочные работы играли большую роль в поглощении живого труда, чем любой из остальных видов работ (даже по сравнению с механической обработкой и прессовыми работами, где трудозатраты достаточно велики). Так, в середине 70-х годов на сборку легкового автомобиля на японских предприятиях в среднем затрачивалось труда в 3 раза больше, чем на механическую обработку или прессовые работы, причем удельные трудозатраты на сборку продукции имели тенденцию к росту в отличие от трудозатрат по всем другим основным видам работ. В частности, с начала 60-х и до середины 70-х годов в автомобилестроении и судостроении они увеличились более чем на 10%, в то время как на механической обработке, например, сократились на 25%, на кузнечных работах — на 32, на тепловой обработке — на 37, на литейных работах — на 47% (см. [133, с. 142]).

⁴ Появились укороченные конвейеры в расчете на использование небольшой группы работников, согласовывавших между собой ритм труда. Конвейеры обеспечивались накопителями продукции, которые, делая относительно независимыми результаты деятельности одной группы от другой, вместе с тем служили достаточно гибким звеном, на прерывающим связь между отдельными группами. Были разработаны круговые конвейеры (по типу вращающихся столов), на которых члены небольшой группы обслуживающих работников (четыре-пять человек) могли самостоятельно не только регулировать ритм и темп труда, но и распределять между собой отдельные виды работ.

⁵ Согласно принципам организации матричных систем автономные группы «самоконтроля» образуются на всех уровнях управления. На низовом они объединяют рабочих, затем — бригадиров, начальников цехов и т. д. При этом руководители групп, являясь в то же время рядовыми членами группы более высокого уровня, осуществляют связи как между этими двумя уровнями, так и между группами одного и того же уровня. Таким образом, возникает система взаимосвязанных автономных групп, объединенных под единым началом руководителя предприятия.

⁶ Следует, однако, отметить, что крупные компании начали внедрять микроэлектронику на десятилетие раньше. В 1982 г. около 70% их парка микроэлектронного оборудования состояло из оборудования, внедренного в производство до 1975 г. (см. [166, 1983, т. 35, № 7, с. 17—35]).

⁷ До 1983 г. пенсионный возраст для бывших работников частных предприятий был установлен в 60 лет, а предельный возраст пребывания в фирмах — 55—57 лет. Согласно новым условиям пенсионного обеспечения, введенным в Японии реформой 1983 г., возраст выхода на государственную пенсию повышен до 65 лет.

⁸ В результате этих действий профсоюзов в октябре 1986 г. в Японии был принят закон об обязательном введении на частных предприятиях 60-летнего предельного возраста. Тем не менее разница между ним и пенсионным возрастом (65 лет) сохраняется и, следовательно, будет оказывать влияние на старение структуры рабочей силы промышленных предприятий и в дальнейшем (см. [183, 1986, vol. 25, № 10, с. 3—4]).

⁹ Традиционная организация заработной платы в Японии, получающая название «повозрастной», основывается на личной тарифной ставке, отражающей свойства работника (возраст, стаж, образование), связанные с его трудовыми показателями лишь опосредованно.

¹⁰ Система применяется с 1976 г. на одном из машиностроительных предприятий с числом занятых 550 человек, расположенном в Токио, и получила одобрение со стороны Федерации предпринимателей района Канто, которая в настоящее время проводит широкую кампанию по ее распространению (см. [170, 1983, № 118, с. 13—41]).

¹¹ В тех компаниях, которые учитывают уровень образования (обычно их три — неполное среднее, полное среднее и высшее), такие сетки разрабатываются в применении к каждому из указанных уровней. В нашем примере уровень образования работников во внимание не принимается.

¹² Для рабочих установлены следующие сроки перехода: из первого ряда во второй — от двух до четырех лет, из второго в третий — от трех до

шести, из третьего в четвертый — от четырех до семи, из четвертого в пятый разряд — от шести до десяти лет. Что касается остальных работников, то эти сроки установлены лишь для низших и средних уровней квалификации. Переход из низшего для ИТР и служащих третьего разряда в шестой разряд происходит по прошествии 10—15 лет с момента их поступления на работу в фирму.

Глава 5

¹ В состав сферы услуг включаются торговля, транспорт, складское хозяйство, связь, электро-, газо-, водоснабжение, кредит, страхование, операции с недвижимостью, информационное обслуживание, отрасли деловых услуг, здравоохранение, образование, отрасли организации досуга, отрасли по выполнению домашних работ, услуги государственного аппарата, т. е. те отрасли национального хозяйства, результатом деятельности которых являются услуги.

² Базы данных — создаваемые с помощью ЭВМ накопители информации по определенной тематике, которыми одновременно может пользоваться большое число потребителей. Среднегодовые темпы прироста продаж услуг сетей баз данных в 1975—1985 гг. составили 25,1%. В 1985 г. объем продаж достиг 97 млрд. иен, а число сетей баз данных возросло до 110 (для сравнения отметим, что в США — более 1,7 тыс.), а их абонентов — до 240 тыс. (в США — 400 тыс.). В настоящее время эти сети предоставляют услуги более 1,7 тыс. видов баз данных (75% из них американского и западноевропейского производства). Значительная часть японских сетей баз данных подсоединена к международным сетям американских компаний. Крупнейшими среди первых являются сети компании «Ниссё — Иваи» (20 тыс. абонентам предоставляют услуги 400 видов баз данных) и «Нихон дэнки» (15 тыс. абонентов).

³ Факсимильная связь, обеспечивающая передачу самой разнообразной графической информации (деловой документации, чертежей, карт, рисунков и т. п.), получила развитие с середины 70-х годов. Уже к началу 80-х годов на нее приходилось около $\frac{1}{3}$ среднегодового объема затрат японских компаний на услуги связи. Парк факсимильных аппаратов рос высокими темпами — в 1975—1986 гг. в среднем ежегодно на 50—60% — и превысил в 1986 г. 1 млн. единиц.

Быстрое расширение масштабов услуг факсимильной связи обусловлено прежде всего тем, что с ростом масштабов общественного производства и НТП увеличивается объем графической и письменной информации, а факсимильная связь способна более оперативно и дешевле, чем любой другой вид связи, обеспечить ее передачу. К тому же происходит постоянное удешевление и упрощение пользования факсимильной аппаратурой, что дает возможность применять ее практически во всех сферах производства и общественной жизни. При этом выпускаемая японскими компаниями факсимильная техника постоянно обновляется. С 1984 г. получили широкое распространение высокоскоростные факсимильные аппараты «G4», способные передавать стандартный лист бумаги за восемь секунд. С конца 80-х годов началось внедрение факсимильных аппаратов, передающих цветную графическую информацию. С середины 80-х годов все большее развитие получают не только внутрифирменные, но и межфирменные и общенациональные сети факсимильного вещания. С этого же времени начала действовать общенациональная сеть факсимильной связи, базирующаяся на волоконно-оптических и радиорелейных линиях связи. Она позволила свободно передавать письменную и графическую информацию из любой точки страны. Подсоединенные к ней факсимильные аппараты установлены практически во всех офисах японских компаний, в гостиницах, почтовых отделениях, крупных торговых центрах и т. д. Факсимильная связь все больше вытесняет обычную почту: передача письменной информации по «факсу» в большинстве случаев дешевле и в сотни раз быстрее. В настоящее время на всех центральных почтамтах в городах с населением свыше 50 тыс. человек установлены быстродействующие факсимильные аппараты, ведущие прием и передачу письменных сообщений (в основном делового характера). С конца

80-х годов стала создаваться международная сеть факсимильной связи, объединяющая все ведущие капиталистические страны.

Быстрое развитие факсимильной связи приводит, с одной стороны, к изменению характера функционирования связи и изменению ее структуры (в частности, к существенному сокращению удельного веса почтовой и телеграфной связи в общей структуре производства услуг связи), а с другой — оказывает определенное воздействие на характер функционирования административных подразделений компаний-потребителей. Так, факсимильная связь не только повышает скорость передачи графической информации, оперативность обмена деловой документацией, но и дает возможность компаниям-потребителям значительно сократить объем обращения бумажной документации и персонала, занятого на ее регистрации и обработке [29, с. 24].

⁴ Линии передачи данных между ЭВМ начали развиваться в Японии с 1964 г. Однако этот процесс задерживался жесткой регламентацией подключения к сети связи общего пользования для передачи данных между ЭВМ. Последовательный пересмотр законодательства о сетях электросвязи и снятие ограничений в 70-е и начале 80-х годов привели к бурному развитию систем передачи данных. Среднегодовые темпы прироста числа таких систем в 1975—1985 гг. составили 31,8%, а используемых ими каналов связи — 45,6%. По данным МВТП, в середине 80-х годов более 60% предприятий, применяющих ЭВМ, подключили их к сетям связи. В середине 80-х годов число систем передачи данных превысило 10 тыс. К ним было подключено более 80% крупных и около половины средних, малых и мини-ЭВМ. На передачу данных между ЭВМ приходилось около $\frac{1}{4}$ расходов японских компаний на связь. По данным опроса, проведенного газетой «Нихон кэйдзай симбун», передача данных вместе с факсимильной связью является наиболее популярным видом связи среди японских предпринимателей. В целом общий объем услуг сетей передачи данных между ЭВМ в 1984 г. достиг 4,7 трлн. иен [175, 1986, № 1206, с. 8].

⁵ Система видеотекст — это новый вид связи, который обеспечивает передачу видеoinформации по каналам телефонной связи с выводом ее с помощью специальной приставки на экран телевизора или персонального компьютера. Его главное преимущество заключается в том, что потребитель может искать необходимую ему информацию в диалоге с ЭВМ, используя в качестве оконечного устройства телефон или персональный компьютер. К преимуществам систем видеотекст следует также отнести простоту пользования, быстроту поиска и сравнительно низкие затраты на получение необходимой информации, более широкий диапазон предоставляемой ею информации. Первая система видеотекст общего пользования CAPTAIN начала действовать с 1984 г. В настоящее время она охватывает все крупные города Японии. Число ее абонентов в августе 1985 г. достигло 7,7 тыс. Хотя доступ к пользованию услугами открыт для самого широкого круга потребителей, более 80% ее абонентов — это предприятия и компании [160, 08.10.1985, с. 7].

⁶ Система телетекст представляет собой разновидность беспроводной связи, где сигнал передается в промежутках между диапазонами, используемыми телевидением. Она позволяет быстро получать в удобное для потребителя время информацию по самой широкой тематике в виде подвижного цветного изображения (без звукового сопровождения), которое выводится на экран обычного телевизора, и при необходимости может быть распечатана на печатающем устройстве. В настоящее время в Японии функционирует несколько систем телетекст. Самая крупная система была создана в 1983 г. телерадиовещательной компанией «Эн-йч-кей». В ней информация транслируется по восьми каналам. Сфера ее действия в настоящее время ограничена крупнейшими городами Японии.

⁷ Системы телеконференций получили широкое развитие с начала 80-х годов. С помощью установленной в специализированных студиях аппаратуры они обеспечивают видеосвязь между территориально удаленными друг от друга участниками совещаний, создавая эффект присутствия всех их в одном помещении. В настоящее время системы телеконференций используют большинство крупных компаний Японии. Такие системы применяют также многие научные и учебные учреждения. Кроме того, компания «NTT» создала обще-

национальную сеть услуг телеконференций, которая объединяет все крупные индустриальные центры страны. Как показывает опыт большинства крупных компаний, использование систем телеконференций в середине 80-х годов давало эффект при организации совещаний и конференций общей продолжительностью свыше 20 часов в месяц [50, с. 72]. С 1985 г. начали функционировать первые международные сети телеконференций.

⁸ Первая такая система была создана компанией «Ямато унью» в 1976 г. В тот год она перевезла 1,7 млн. единиц грузов. В 1978 г. в рамках подобных систем было перевезено более 20 млн. единиц грузов, в 1981 г. — 100 млн., а в 1986 г. — 612 млн. единиц. В 1978—1986 гг. среднегодовые темпы роста рассматриваемого типа грузоперевозок составили свыше 40%. Буквально в течение нескольких лет они превзошли объемы перевозок грузов по почте и железнодорожным транспортом, имевших куда более длительную историю.

Система «такухайбин» нанесла сокрушительный удар по другим системам доставки мелких грузов благодаря большому удобству и доступности предоставляемых услуг (не требуется специальной тары, доставка без перегрузок непосредственно «от двери до двери» в любую точку страны и т. д.). Другим преимуществом системы «такухайбин» является то, что она обеспечивает доставку грузов в любую точку страны в течение одного — максимум полутора дней и одновременно предоставляет широкий набор дополнительных услуг (по комплектованию грузов, контролю их перемещения и т. д.). Кроме того, разветвленная сеть отделений, охватывающих все районы страны, широкое использование электронных систем управления грузоперевозками и контроля передвижения грузов позволяют компаниям «такухайбин» устанавливать гораздо более низкие тарифы по сравнению с теми, которые существуют при других системах доставки мелких грузов.

Хотя по весу на системы «такухайбин» приходится около 2% автомобильных грузоперевозок, по стоимости (в 1983 г. объем продаж составил 224 млрд. иен) на них приходится более 25% поступлений от линейных автомобильных грузоперевозок. Если учесть чрезвычайно высокие темпы роста объемов перевозок в рамках систем «такухайбин» и крайне низкие темпы роста общих объемов грузоперевозок в Японии в 80-е годы, можно с большой степенью уверенности предположить, что системы перевозки мелких партий грузов по нерегулярным маршрутам «такухайбин» являются на настоящий момент наиболее перспективным видом автомобильных перевозок, который постепенно все больше вытесняет линейные перевозки больших партий грузов.

С 1979 г. начали действовать первые международные сети «такухайбин», охватившие кроме Японии крупнейшие промышленные центры США, ФРГ, Великобритании и Франции. В рамках этих систем груз доставляется из страны в страну авиатранспортом и затем развозится из аэропортов на специальных автомобилях непосредственно каждому адресату. Срок доставки таких грузов из любой страны, охваченной этой сетью, не превышает одного-двух дней. В 1985 г. из Японии по линии международных систем «такухайбин» было отправлено 2,2 млн. единиц грузов.

Удобство и доступность систем «такухайбин» ведет к тому, что они не только «съели» долю на рынке почтовых и железнодорожных систем доставки мелких грузов, но все больше берут на себя перевозки, которые раньше самостоятельно осуществлялись компаниями и индивидуальными потребителями. За 1980—1987 гг. число клиентов систем «такухайбин» выросло в 18,7 раза.

⁹ В 1986 г. доля сферы услуг во внутренних заказах на машины и оборудование составила 35,2% [18, 1988, с. 82—83].

¹⁰ В 1986 г. в частных заказах на строительство на долю сферы услуг приходилось 62,4% [18, 1988, с. 90—91].

¹¹ Широкое развитие сетей VAN (дословно «сеть связи с добавленной стоимостью») началось с октября 1983 г., когда было разрешено создание частных сетей VAN между ограниченным кругом мелких и средних компаний. К концу 1986 г. число компаний, создавших сети VAN, в целом по всем отраслям экономики достигло 300. Это главным образом компании — производители ЭВМ, автомобильного транспорта, информационного обслуживания, торговли, полиграфической промышленности и сферы услуг. Бурный рост указанных сетей в 80-е годы получил название «эпидемия VAN». Постепенно

сети VAN превращаются в основную форму организации сетей передачи данных. Уже на начальной стадии своего развития, в 1984 г., на них приходилось 18% общего объема передачи данных между ЭВМ. Но, несмотря на это, спрос на рынке услуг сети VAN превышает предложение. Объем продаж увеличивается ежегодно в среднем на 20—25% и в 1986 г. достиг 34 млрд. иен. В 1985 г. услугами сетей VAN пользовалось более 5 тыс. компаний; как ожидается, к 1991 г. их число возрастет до 19 тыс. Наиболее перспективными сферами применения сетей VAN являются транспорт, торговля и сфера кредита. В декабре 1987 г. начали действовать первые две международные сети VAN, объединившие несколько крупных национальных сетей VAN японских и американских компаний. По прогнозам, объем услуг международных сетей VAN в 1990 г. достигнет 50 млрд. иен.

¹² В отличие от координатных в электронных коммутационных станциях (ЭКС) все процессы осуществляются с помощью специализированных ЭВМ, что значительно повышает скорость и точность коммутации, значительно увеличивая функциональные возможности станции. Замена координатных коммутационных станций на ЭКС не только повысила скорость коммутации и за счет этого существенно увеличила пропускную способность сети связи страны, но и позволила обеспечить быструю и точную передачу информации между ЭВМ и другими новыми видами информационной техники. А это, в свою очередь, явилось одной из основ создания информационных сетей и систем. В середине 80-х годов на ЭКС приходилось около $\frac{2}{3}$ коммутационных станций Японии [160, 08.10.1985, с. 15].

¹³ Расширение международных информационных систем, особенно международных сетей VAN, позволяет обеспечить круглосуточный оперативный обмен информацией о деятельности зарубежных филиалов японских фирм, компаний-контрагентов и конкурентов, об изменениях ситуации на зарубежных рынках и т. д. Показательным примером является создание на базе всемирной межбанковской информационной сети SWIFT механизма круглосуточного функционирования международных валютных рынков, рынков ценных бумаг и кредитных ресурсов (в 1987 г. к ней были подключены банки 56 стран мира). Япония присоединилась к этой сети в 1981 г. За 1981—1987 гг. число японских банков, подключенных к этой системе, выросло в 2 раза, а объем переданной ими информации — в 9 раз. Все это способствует глобализации межфирменных связей и все большей интернационализации внутреннего рынка Японии.

¹⁴ С помощью электронных медицинских карточек можно получить консультацию по компьютерной сети связи у светил медицины в любом крупном медицинском центре Японии и даже связаться с медицинскими центрами США и Западной Европы.

¹⁵ Широкое внедрение волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) в Японии началось с конца 70-х годов. В 1981 г. эксплуатировалось 13 ВОЛС. В 1986 г. их число уже составило 296 [160, 06.07.1988, с. 8]. Они использовались для передачи самой разнообразной информации (передача данных с высокой скоростью, групповая радиотелефонная связь, передача разнообразной видеoinформации). К 1987 г. была завершена прокладка общенациональной сети ВОЛС от Асахигава (о-в Хоккайдо) до Кагосима (о-в Кюсю) общей протяженностью 3,5 тыс. км. Она связала все основные промышленные центры страны. Высокая стойкость оптического кабеля к воздействию внешней среды и значительные успехи в области усиления световых сигналов открыли перспективы создания подводных линий связи. В 1988 г. была завершена прокладка транстихоокеанской подводной ВОЛС длиной 10 тыс. км и организующей до 12 тыс. телефонных каналов с малым затуханием сигнала (менее 1 дБ/км) и высокой надежностью. Это первая в мире трансокеанская ВОЛС. В целом в 1988 г. на ВОЛС приходилась $\frac{1}{3}$ протяженности сети связи Японии.

Не менее важным направлением совершенствования сети связи Японии является переход с кодирования передаваемой информации в аналоговой форме на ее кодирование в цифровом виде. К преимуществам цифрового кодирования следует прежде всего отнести то, что оно позволяет намного быстрее и с высокой точностью (поскольку обладает очень высокой помехоустойчи-

востью) передавать информацию, причем по одной линии можно передавать самую разнообразную информацию (звуковую, графическую, видеoinформацию и т. д.), так как все типы информации записываются практически одинаково в виде определенного порядка цифр. Благодаря этому становится возможной одновременная передача информации с различных оконечных устройств, работающих в различном скоростном режиме, и т. д. В 1985 г. на цифровой код было переведено 22% линий связи Японии, к 1991 г. эта цифра должна достичь 69%, а полный перевод сети связи Японии на цифровой код передачи информации планируется завершить к середине 90-х годов [160, 30.04.1985, с. 15].

¹⁶ Основой системы INS являются общенациональные сети волоконно-оптических и спутниковых линий связи и перевод всей сети связи Японии на цифровой код передачи информации. Создание системы INS позволит значительно расширить разнообразие услуг связи. В частности, потребитель получит возможность пользоваться с одного терминала услугами видеотекста со звуковым сопровождением, баз данных, электронной почты, автоматического контроля за работой оборудования в здании и т. д. Принципиальное отличие INS от прежних сетей связи заключается в том, что в ней все виды связи технологически и организационно функционируют как единое целое. Это ведет к удешевлению услуг связи, упрощению управления ею, повышению эффективности использования каждого вида связи, экономии потребляемых в отрасли связи материальных и людских ресурсов. К 1990 г. предполагается обеспечить услугами INS 60% предприятий, а с 1995 г. начать их предоставление населению. Полный ввод INS в эксплуатацию предполагается завершить к 2000 г. К середине 90-х годов эта система должна функционировать на всей территории Японии.

¹⁷ Коэффициент ликвидности — это соотношение между суммой денежных средств и быстро реализуемых активов (акции, облигации, срочные векселя и т. д.) компаний, с одной стороны, и суммой их краткосрочных обязательств — с другой. Он показывает фактическую способность фирм бесперебойно оплачивать в срок все их обязательства.

¹⁸ Факторинг — покупка требований (как правило, краткосрочных, возникающих при товарных поставках) какой-либо компании и получение платежей по ним.

¹⁹ LAN (Local Area Network) представляют собой локальные вычислительные сети связи, обеспечивающие в пределах ограниченной по размерам зоны взаимодействие терминалов передачи данных, персональных ЭВМ, специализированного контрольного оборудования с головной ЭВМ учреждения и ее базы данных в рамках одной компании и ее филиалов. На основе сетей LAN создаются сети рассеянной обработки информации несколькими ЭВМ, комплексные информационные системы, сети обмена между базами данных, информационные системы, объединяющие в один комплекс производственное и контрольное оборудование, и т. д. Кроме того, сети LAN нескольких компаний могут соединяться между собой по специальным каналам в большие межфирменные сети передачи и обработки информации. В 1985 г. уже действовало 3,5 тыс. систем LAN; как ожидается, к 1991 г. их число возрастет до 18,7 тыс. Главной сферой их применения являются внутрифирменные управленческие информационные системы и информационные системы зданий офисов компаний.

Глава 6

¹ В соответствии с общепринятым подходом под экономическим ростом имеется в виду увеличение основного сводного показателя производства товаров и услуг в стране — валового национального продукта. По японской статистике, ВВП состоит из валового внутреннего продукта плюс сальдо факторных платежей в отношениях с зарубежными странами. В состав ВВП входят следующие расчетные компоненты: сальдо экспорт — импорт товаров и услуг, личное и государственное потребление, производственные инвестиции и прирост товарных запасов. Факторные платежи включают зарубежные доходы

граждан данной страны, переводимые ими на родину, а также поступившие из-за границы средства в форме капиталистической прибыли. В статистике ВВП сальдо факторных платежей обычно агрегируется с сальдо платежного баланса.

² При этом в долларовом исчислении японский экспорт увеличился на 19,1% в 1986 г., на 9,6% в 1987 г. (вычислено по [44, 1988, с. 312]). Задачи исследования воздействия внешних связей на рост японской экономики диктуют и соответствующую методологию исследований: оценку рассматриваемых связей в контексте японского национального хозяйственного комплекса, т. е. в иенах.

³ Следует заметить, что приведенные показатели отраслевых экспортных квот рассчитаны на базе валового выпуска. Если же рассматривать долю экспорта в продукции отраслей, вышедшей за их пределы, то эта доля окажется более высокой. Так, в 1985 г. экспортировалось 90% произведенных в Японии часов, фотоаппарат и видеомагнитофонов, 84% — телевизоров, 76% — телефонных аппаратов, 58% — легковых и 38% — грузовых автомобилей, 70% — судов, 65% — мопедов и мотоциклов, 35% — стали [97, с. 11].

⁴ Впрочем, хотя стоимость японского импорта за 1988 г. в долларах была наибольшей в истории страны, перевод этой суммы по текущему валютному курсу в иены давал на 26% меньшую цифру, чем в 1982 г. (вычислено по [161, 1989, № 333, с. 76, 99]).

⁵ Для подавляющей части импорта обработанных изделий валютой контракта о поставках является доллар США, так что в условиях стабильности оптовых цен по долларовой стоимости импорта можно судить о росте его физического объема.

⁶ В частности, крупные средства вкладывались в разработку нефти в Саудовской Аравии, в Кувейте, на о-ве Суматра в Индонезии, в производстве целлюлозы на Аляске, в добычу железной руды в Индии, на Филиппинах, в Малайзии, в добычу медной руды на Филиппинах.

⁷ Например, в автомобилестроении к середине 80-х годов собственные заводы на территории США имели компании «Мацуда», «Хонда», «Ниссан», «Тоёта». Кроме того, предприятия со смешанным капиталом создали американская фирма «Крайслер» и японская «Мицубиси», «Дженерал моторс» и «Тоёта». По оценкам, общий выпуск легковых автомобилей на этих заводах к 1990 г. составит 1,4 млн единиц, что соответствует 60% всего экспорта легковых автомобилей из Японии в США в 1985 г. Аналогичная картина наблюдается в области электроники и электротехники. Так, в 1985 г. японские фирмы в США выпускали больше цветных телевизоров, чем их ввозилось сюда из Японии (5 млн. и 1,56 млн. шт. соответственно) [97, с. 117].

⁸ В настоящее время компании, желающие избежать валютного риска, вынуждены использовать специальные формы страхования (операции хеджирования) при сделках, связанных с обменом различных валют. Однако хеджирование, как и любая форма страхования, естественно, влечет за собой определенные издержки.

⁹ Можно говорить о глубоких исторических корнях традиций усовершенствования полученных извне знаний в Японии. В послевоенный период значительная часть закупаемой за рубежом технологии подвергалась усовершенствованию.

¹⁰ Это «Хитати», «Тоёта», «Ниппон дэнки», «Тосиба», «Ниссан», «Фудзицу», «Мацусита дэнки», «Хонда», «Мицубиси дэнки», «Мацуда».

¹¹ Согласно японской статистике, в состав ЮВА включаются НИС Азии (Южная Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань), страны АСЕАН, Афганистан, Пакистан, Индия, Мьянма, Непал, Шри-Ланка, Бангладеш.

¹² 1986 г.

Глава 7

¹ Под государственной собственностью понимается собственность правительства и органов местного самоуправления.

² Следует указать, что во всех развитых капиталистических странах госу-

дарство полностью из этих сфер «не уходит», сохраняя в той или иной форме свой контроль над ними.

³ Этот процесс по своей экономической сущности представляет собой коммерциализацию общественного предпринимательства.

⁴ Критерии классификации товаров могут быть и другими: например, в зависимости от субъекта производства или характера потребления, однако оба эти подхода лишены внутренней определенности, не отражают специфики капиталистического способа производства, носят чисто внешний, эмпирический характер, а потому являются малопродуктивными.

⁵ Осуществляемое государством производство «чисто общественных товаров» при полном отсутствии рынка только при весьма высокой степени условности может быть отнесено к форме предпринимательства.

⁶ Все более расширяющаяся практика трастирования производства этих товаров частному капиталу с последующей компенсацией разницы в ценах, по существу, должна рассматриваться как своеобразная форма общественного предпринимательства, где участие государственного капитала принимает форму государственных субсидий.

⁷ Как отмечал, например, Ф. Энгельс, «не следует забывать, что всякая передача промышленных и коммерческих функций в руки государства может иметь... двоякий смысл и двоякий результат, смотря по обстоятельствам: либо реакционный... либо прогрессивный» [4, с. 255].

⁸ Следует отметить, что разграничение двух последних категорий в определенном смысле носит условный характер, так как в рамках частного предпринимательства данные понятия практически идентичны. В рамках же общественного предпринимательства в Японии здесь есть смысловое различие: под корпорацией понимается предприятие, не имеющее акционерной формы капитала и функционирующее на основе Административного кодекса публичного права, тогда как общественное предприятие в форме компании формируется как акционерный капитал и действует по нормам и Административного и Коммерческого кодекса частного права при приоритете первого над вторым.

⁹ В середине 80-х годов насчитывалось около 8 тыс. таких предприятий по сравнению с 4,8 тыс. в 1960 г. [42а, 1984, с. 1—2].

¹⁰ В «кокё кигётэй» входят и многочисленные фонды (кикин), научно-исследовательские организации (кэнкюдзё), комитеты содействия (синкокай) и т. д. Основными сферами деятельности этих органов являются социальная политика и инфраструктура, НИОКР, внешнеэкономические и культурные связи и т. п.

¹¹ Правда, формально эти компании уже не именуются специальными, так как в антимонополистическом законодательстве сохраняется статья, запрещающая создание таких компаний. Однако в связи с тем, что практически по всем параметрам они идентичны специальным компаниям, в научных, популярных и даже некоторых официальных изданиях используется именно этот термин.

¹² Данная форма общественного предпринимательства стала широко использоваться после ряда крупных скандалов в 60-х годах, связанных со злоупотреблениями на предприятиях — особых юридических лицах, когда отрицательное общественное мнение ограничивало возможности проведения через парламент законов о создании «особых юридических лиц».

¹³ В докладе приводились наиболее типичные виды ограничений: доступ на рынок (железные дороги, банки, электроэнергетика, крупная розничная торговля), модернизация оборудования (банки, нефтяное хозяйство), квотирование производства (рис, пшеница, говядина, нефть), цены (рис, нефть, тарифы на транспорт, газ, воду, электроэнергию), региональное ограничение рынка (электроэнергетика, газоснабжение, авиатранспорт), технические требования к оборудованию и уровню обслуживания (банки, операции с ценными бумагами, авиатранспорт, электро- и водоснабжение).

¹⁴ Несмотря на очевидные негативные последствия традиционной антициклической политики, объективный анализ ситуации дает основания для следующих выводов. Во-первых, указанная политика, будучи вынужденной реакцией на резкое изменение внешних и внутренних условий воспроизводства,

в тогдашних условиях оказывалась в общем-то единственной альтернативой. Во-вторых, не вызывает сомнений тот факт, что если бы эта политика не проводилась, то выход японской экономики из кризиса и депрессии, и без того самый продолжительный среди ведущих капиталистических стран, мог бы растянуться на еще более длительный период, а проблема занятости приобрела бы большую остроту. В качестве конкретного примера можно указать, что в 1978 г. займы Японского банка развития обеспечили 47% прироста частных инвестиций в оборудование [1006, с. 64].

¹⁵ Рекомендации проекта предусматривали ликвидацию или реорганизацию 25 особых юридических лиц, однако к 1967 г. реформа затронула лишь девять из них. Решение кабинета об ограничении создания новых особых юридических лиц, в сущности, оказалось неэффективным вследствие использования формы санкционированных юридических лиц.

¹⁶ В частности, это планы кабинетов Т. Мики (1975 г.), кабинета Т. Фукуда (1977 г.) и кабинета М. Охира (1979 и 1980 гг.).

¹⁷ В результате массовой эмиссии государственного долга зависимость доходной части центрального бюджета от выпуска займов повысилась с 11,3% в 1974/75 фин. г. до 34,7% в 1979/80 фин. г. Уже в 1979/80 фин. г. кумулятивная задолженность государства составила 70,5 трлн. иен, что в 2,6 раза превышало годовой объем налоговых поступлений. К сказанному можно добавить, что реализация политики ограничения роста бюджетных расходов в рамках административно-финансовой реформы хотя и не смогла остановить дальнейшее увеличение совокупного объема государственного долга, достигшего в 1985/86 фин. г. 133 трлн. иен, однако способствовала тому, что зависимость бюджета от эмиссии займов существенно снизилась — до 22,2%.

¹⁸ В ее состав входили: 9 членов, 21 эксперт, 57 специалистов, 5 консультантов и секретариат из 62 работников Управления по административным вопросам. Членами Ринтё-2 являлись представители деловых кругов (три человека), профсоюзов (два), научного мира, органов местного самоуправления, средств массовой информации и администрации (по одному).

¹⁹ Именно поэтому они получили в японской литературе наименование «переперестройка» (сайсайхэнсэй).

²⁰ Подобная позиция определенной части деловых кругов на первый взгляд представляется парадоксальной, противоречащей общей заинтересованности буржуазии в приватизации общественного предпринимательства. Однако на самом деле никакого парадокса здесь нет, так как интересы класса в целом не всегда, и даже более того, как правило, не совпадают с интересами его отдельных представителей. Дело в том, что приватизация многих общественных предприятий оказывалась чрезвычайно невыгодной для достаточно широкого круга частных компаний, имевших тесные связи с указанными предприятиями и извлекавших из этих связей весьма существенные прибыли и преимущества как за счет стабильности рынка и особо благоприятных условий финансирования поставок, так и посредством явно неэквивалентного обмена (см. подробнее [70а, гл. IV]). Именно эти компании и их объединения формировали многочисленные группы давления, оказывавшие нажим на Ринтё-2 в целом и на подкомиссию Като в частности, в целях исключения тех или иных общественных предприятий из списка рекомендованных к приватизации. Конкретные факты такого давления приводятся Х. Като в его книге «Теория реформы общественного предпринимательства» [1006, гл. II].

²¹ Пытаясь отвести от себя обвинения в чрезмерной уступчивости нажиму и оправдаться в глазах сторонников более радикальных мер, Х. Като ссылается на мнение Т. Доко о его рекомендациях («Это больше, чем можно было ожидать») и заявляет: «Будучи консультативным органом правительства, мы ставили задачу представить проект кардинальной реформы, исходя из политических и экономических реалий современности, а не осуществить революцию» [1006, с. 198—199].

²² О неправомерности трактовки трастирования деятельности частному сектору как формы приватизации мы уже говорили, поэтому к данному вопросу не будем возвращаться.

²³ В этот период были опубликованы десятки индивидуальных и коллек-

тивных монографий, сотни статей в различных журналах, тысячи репортажей и информации в газетах. По нашим подсчетам, только за 1981—1983 гг. восемь ведущих общеполитических ежемесячников посвятили данной проблематике более 140 статей, четыре юридических журнала — 180, а четыре экономических — 159 публикаций (подсчитано по [1196, с. 116—145]).

²⁴ Так, если на долю «Кокутэцу» приходилось в 1955/56 фин. г. 52% грузовых и 55% пассажирских перевозок, то в 1965/66 фин. г. — соответственно 30,3 и 45,5%, в 1975/76 фин. г. — 12,9 и 30,3%, в 1981 г. — 7,8 и 24,3% [4а, 1983, с. 104].

²⁵ Удельная численность занятых в расчете на протяженность железных дорог у «Кокутэцу» была самой высокой среди развитых капиталистических стран. В 1974 г. этот показатель для Франции составлял 7,8 человека на 1 км путей, для ФРГ — 14,0, для Англии — 13,9, а для японских государственных железных дорог — 20,3 человека. В 1981/82 фин. г. отставание Японии по данному показателю оставалось весьма существенным — 18,7 человека, и только после жестких мер по рационализации к 1985/86 фин. г. ей удалось выйти на уровень в 13,3 человека на 1 км путей (подсчитано по [160, 28.05.1978; 26, 1985, с. 306]).

²⁶ Нерентабельность общественного предприятия в сочетании с высоким уровнем тарифов (по сравнению с ценами на товары и услуги аналогичного характера, предоставляемые частным сектором) означает, что оно не выполняет одной из своих важнейших функций — перераспределения прибавочной стоимости, созданной наемным трудом на данном предприятии, в пользу совокупного капитала общества. При этом бюджетное субсидирование выступает уже не в качестве средства поддержания низкого уровня тарифов, а для покрытия дефицита, т. е. субсидируется не макроэкономическая эффективность воспроизводства совокупного капитала, а микроэкономическая неэффективность конкретного предприятия за счет перераспределения национального дохода, иными словами, за счет других секторов экономики. Из этого следует, что такое общественное предприятие утратило свою социальную эффективность в узком смысле — эффективность для правящего класса.

Вместе с тем льготный по сравнению с чисто коммерческим уровень цен на товары и услуги общественного предприятия, даже реализуемый исключительно за счет перераспределения национального дохода, несомненно, способствует повышению жизненного уровня населения. Тот непреложный факт, что это идет на пользу совокупному капиталу, ограничивая рост стоимости рабочей силы и расширяя объем располагаемого дохода (а следовательно, и покупательной способности) населения, и даже то, что повышение жизненного уровня при этом осуществляется преимущественно за счет средств самих трудящихся, не меняет общей картины, так как в данном случае трудящиеся получают определенную компенсацию (в какой мере — это уже отдельный вопрос) тех средств, которые буржуазное государство изымает из их дохода в форме налогов и взносов в системы социального обеспечения. Когда же уровень цен на товары и услуги общественного предприятия оказывается выше среднего коммерческого уровня (а тарифы на «Кокутэцу» на рубеже 70—80-х годов были в среднем вдвое выше, чем на частных железных дорогах (см. [115а, с. 293—294]) и при этом оно все равно функционирует нерентабельно, требуя все возрастающих бюджетных субсидий, то социальная эффективность такого предприятия в широком смысле должна оцениваться со знаком «минус».

²⁷ Если частные железнодорожные компании от таких видов деятельности получали от трети до половины своих доходов, то «Кокутэцу» — 2—3%.

²⁸ В международной телеграфно-телефонной связи был другой монополист — специальная акционерная компания «Кокусай дэнсин дэнва», часть капитала которой принадлежала «Дэндэн».

²⁹ Хотя тарифы на услуги «Дэндэн» в целом отличались стабильностью, ее монопольное положение реализовалось посредством чрезвычайно высоких тарифов на междугородную телефонную связь (соотношение внутри- и междугородских тарифов составляло 1:60 по сравнению с 1:15 в США при несравнимых размерах территории), которые обеспечивали не только внутреннее

перекрестное субсидирование, но и значительные прибыли (подробнее см. [100а, с. 98]).

³⁰ Подоходного налога и налога на юридические лица. Уплачиваемый государственным корпорациям налог на предпринимательскую деятельность поступал в распоряжение органов местного самоуправления. Уровень же налогообложения специальной компании приравнен к ставкам для частных акционерных компаний. Поэтому уже в первый после «приватизации» 1985/86 фин. г. налоги на «NTT» составили 175,4 млрд. иен при объеме прибыли 316 млрд. иен [63, 09.02.1987].

³¹ Следует попутно отметить, что первоначально предполагалось установить более высокий курс для акций «NTT», так как еще за день до выпуска акций в продажу они котировались по цене 3 млн. иен. Однако общая нестабильность рынка ценных бумаг, вызванная «крахом» Нью-Йоркской фондовой биржи в «черный понедельник» 19 октября 1987 г., предопределила относительно низкую начальную котировку.

³² В области космической связи разрешение получили лишь две компании, оптоволоконной связи — три, телефонной связи — одна. Еще две фирмы заняты лизингом сетей связи на базе аренды линий, принадлежащих «NTT». Хотелось бы обратить внимание на тот факт, что, по существу, все эти компании не составляют конкуренции «NTT» в основной сфере ее деятельности — телефонной связи. Еще более примечательно, что единственный потенциальный конкурент «NTT» в данной сфере — компания «Нихон тэрэком», занимающаяся только организацией внутрифирменных телефонных линий связи в Токио, в действительности представляет собой общественное предприятие, так как 33,4% ее капитала принадлежат государственной корпорации «Кокутэцу» [63, 09.02.1987], т. е. в конечном счете является собственностью государства. Время покажет, свидетельствует ли данный феномен о распространении механизма конкуренции на взаимоотношения различных общественных предприятий или представляет собой форму ее ограничения.

³³ Наиболее ярким проявлением этого может служить хроническое недоиспользование средств, поступающих в распоряжение Японского банка развития и Японского экспортно-импортного банка.

³⁴ П р а й м - р е й т — ставка банковского процента для первоклассных заемщиков. К о л л - р е й т — ставка межбанковского процента.

³⁵ В определенном смысле ситуация здесь аналогична ситуации конца 40-х — начала 50-х годов, когда в результате роспуска государственных и частных монополий был дан сильный импульс к оживлению механизма конкуренции, что, по существу, означало расширение возможностей для развития японского капитализма «вширь».

Глава 8

¹ Говоря о роли государства в экономике Японии, Я. А. Певзнер выделяет четыре «блока»: 1) государственная собственность, 2) государственное перераспределение национального дохода с помощью центрального бюджета и бюджета местных органов власти, 3) государственное регулирование кредита, 4) административное регулирование (см. [80, с. 124]). Из этих «блоков» первый целиком относится к микрофункции государства, второй — главным образом к макрофункции, так же как и третий (хотя и не полностью). Что же касается четвертого, то средства из его арсенала используются для достижения и микро- и макроэкономических целей.

² Темпы роста потребительских цен в Японии составляли в 1945—1946 гг. в среднем 512% в год, в 1947 г. — 125, в 1948 г. — 76% [126, с. 45].

³ Оккупировав в 1945 г. Японию, США приступили к созданию в стране экономической системы по своей модели. В связи с этим путь огосударствления системы финансирования экономики, кредитно-денежной сферы был заказан. Кроме того, политика дефицитного финансирования за счет государственного бюджета была дискредитирована военной и послевоенной инфляцией, и к началу 50-х годов перед правительством все еще стояла задача выплаты накопленного за период войны и послевоенного восстановления государственного долга.

⁴ Термин «финансовый капитал» употребляется в данной работе в более узком смысле, чем принято обычно. Под ним понимается та часть совокупного капитала, которая занята непосредственно в финансовом секторе экономики,— банки, компании по операциям с ценными бумагами, траст-банки, страховые компании, правительственные финансовые институты и т. д. В политэкономической литературе в понятие «финансовый капитал» включают также крупнейшие корпорации в производственной сфере. Эти корпорации в данной работе именуются «нефинансовым корпоративным капиталом».

⁵ Отношение накопленных финансовых активов к размерам вещественного национального богатства составляло в Японии 53,6% в 1955 г., 67,3% — в 1960 г., 80,5% — в 1965 г. и лишь в 70-е годы стабилизировалось примерно на уровне 90% [6, с. 267].

⁶ Рост финансовых активов опережал рост ВВП, в результате чего отношение финансовых активов к ВВП повысилось до уровня 250% в 70-е годы (по сравнению с 51% во второй половине 50-х годов), что примерно соответствует американскому уровню и лишь ненамного ниже довоенного уровня в Японии [126, с. 429].

⁷ Здесь и далее, где возможно, статистические данные систематизированы по циклам деловой активности с целью выровнять циклические колебания, которым сильно подвержены макроэкономические показатели.

⁸ Норма кредитов = (средства на депозитах минус чеки)/объем предоставленных кредитов.

⁹ В категорию «общенациональные банки» японская статистика включает городские, местные банки, траст-банки и банки долгосрочного кредитования.

¹⁰ Вследствие административного разграничения сфер деятельности различных финансовых институтов в Японии у местных банков не было возможности кредитовать ведущие отрасли промышленности, и они имели относительный избыток средств на депозитах. Городские же банки находились в состоянии, названном в японской литературе «перекредитованием» («обарон»). Подобная ситуация получила название «несбалансированность банковской ликвидности» («сикин хэндзай»).

¹¹ Отсюда еще один синоним термина «мадогути сидо» — «касидаси дзокаку кисэй», означающий «ограничения на увеличение кредитования».

¹² В соответствии с этим строилась и система ориентиров, применяемых Банком Японии в его кредитно-денежной политике. Краткосрочным ориентиром служило поддержание определенного уровня свободно определявшейся ставки процента на рынке онкольных ссуд, а среднесрочным — размер касового остатка кредитов предоставленных общенациональным банком нефинансовому сектору экономики.

¹³ В условиях формальной и фактической отмены золотого стандарта вся денежная масса в экономике создается посредством кредита. В связи с этим контроль за размерами вновь создаваемого кредита практически тождествен контролю за вновь создаваемой денежной массой.

¹⁴ В частности, применялись «теневые ставки процента» с использованием производных депозитов. Суть этой незаконной практики, осуществлявшейся банками в отношении в основном мелких и средних фирм, заключалась в том, что банк-кредитор вынуждал компанию-заемщика класть часть полученных в кредит денег на обязательный депозит в банке-кредиторе. Так как проценты, выплачиваемые банком по депозиту, были ниже процентов, которые заемщик платил по займу, то фактически достигался эффект повышения процента по займу сверх установленных лимитов. Следует отметить, однако, что правилами были созданы специальные финансовые учреждения, кредитовавшие мелкие и средние предприятия на льготных условиях, но их доля в общем объеме кредитов в экономике была невелика.

¹⁵ При практической стабильности оптовых цен потребительские цены часто росли в этот период весьма заметно (см. табл. 29). Этот разрыв между темпами роста потребительских и оптовых цен легкообъясним как проявление действия закона стоимости, так как производительность труда в сфере услуг и других отраслях, учитываемых в индексе потребительских цен, повышалась гораздо медленнее, чем в приоритетных отраслях материально-вещественного производства (и не в последнюю очередь вследствие рационарования кредита

в пользу последних) (см. [79, гл. IV]). Вместе с тем инфляция в сфере потребительских цен была следствием действия не только закона стоимости, но еще и вполне определенной макроэкономической политики правительства (подробнее см. [64а]).

¹⁶ В среднем за цикл 1962—1965 гг. реальный процент по наиболее выгодным сберегательным депозитам (номинальная ставка процента по срочным банковским депозитам минус темпы роста потребительских цен) в Японии составлял минус 0,73, за цикл 1965—1971 гг. — минус 0,14. Особенно резкое падение реального процента отмечалось в 1971—1974 гг. (в среднем минус 5,45) и в 1974—1977 гг. (минус 6,8). В остальные годы реальный процент был положительным, но крайне низким. В итоге за 30 лет, с 1954 по 1983 г., реальный процент, выплаченный по срочным банковским депозитам, составил минус 0,21 [64а, гл. 1].

¹⁷ По каналу валютного спецсчета Банк Японии только в 1971—1972 гг. выпустил в экономику банкнот на сумму свыше 6,1 трлн. иен, что объяснялось не только большим положительным сальдо внешнеторгового баланса, но и колоссальным наплывом «спекулятивных долларов» ввиду неизбежного повышения курса иены.

¹⁸ «Деньгами высокой эффективности» называют банкноты Банка Японии и средства на депозитах коммерческих банков в нем, которые в нынешних условиях служат банковскими резервами вместо золота, и на их основе происходит многократное расширение денежной массы.

¹⁹ Согласно основному балансовому тождеству, определяющему ВВП,

$$C + I + G + (X - M) \equiv Y \equiv C + S + T,$$

где Y — ВВП, C — личное потребление, I — частные инвестиции, G — государственные расходы, X — экспорт, M — импорт, S — частные сбережения, T — государственные доходы. Отсюда (сокращая на общую для двух частей величину C)

$$(S - I) \equiv (X - M) + (G - T)$$

Если возрастет величина S—I, она должна быть поглощена увеличением величины (X—M) (превышением экспорта над импортом) и (или) (G—T) (дефицитом государственного бюджета).

²⁰ К государственно-общественному сектору японская статистика относит правительство, органы местного самоуправления и целый ряд спецсчетов, а также государственные, общественные и прочие корпорации (подробнее см. гл. 7, а также [70а]).

²¹ Хотя с 1965 г. в Японии был возобновлен выпуск облигаций государственного займа («строительного займа»), его размеры были незначительны, и предназначен он был для финансирования определенных крупных подрядных работ, а не просто для покрытия задним числом дефицита.

²² На самом деле эти темпы даже возросли. Как раз 1973 год по иронии судьбы был объявлен «первым годом эры благосостояния», расходы на социальные нужды были увеличены на 28,8% и продолжали увеличиваться в 1974 и 1975 гг. — соответственно на 36,7 и 35,8%.

²³ Другое дело, что злоупотребление этими возможностями может привести к тяжелым экономическим последствиям, в частности спровоцировать инфляцию или же экономический спад, но в любом случае не «банкротство» государства.

²⁴ В правящих кругах к числу сторонников экспансии государственных финансов относятся Т. Комото и К. Миядзава.

²⁵ Анализируя причины (микро-, а не макроэкономические) возникшего дефицита, неоконсерваторы нашли целый ряд неэффективных с экономической точки зрения каналов расходования правительственных средств и выдвинули предложения по реформе в первую очередь структуры государственных финансов (подробнее см., например, [118а, с. 58]).

²⁶ Стабилизация экономического роста со второй половины 80-х годов позволяет считать вполне реальным достижение цели прекращения выпуска облигаций государственных займов, предназначенных для покрытия дефицита, в 1990/91 фин. г. Уже в 1988/89 фин. г. их выпуск сокращен до чуть более 1 трлн. иен (остальные — это строительный заем и новые облигации для заме-

ны погашаемых). При этом в 1988/89 фин. г. впервые за последние шесть лет заметно увеличены расходы по бюджету правительства.

²⁷ Однако улучшение общего состояния государственных финансов в последние годы потенциально восстанавливает значение бюджетной политики, в частности маневрирования объемом расходов на «общественные работы».

²⁸ Представление о сравнительных масштабах первого и второго «нефтяных шоков» могут дать следующие цифры: пик роста импортных цен (месячный) составил в первом случае 74,8%, а во втором — 83,5%. В обоих случаях увеличение суммы, выплачиваемой Японией ежегодно за импортируемую нефть, составило величину, равную 3,5% объема ВВП.

²⁹ Как показывают статистические данные, в период второго «нефтяного шока» рост цен действительно был вызван в первую очередь повышением цен на нефть. Пики роста цен на товары первичной и вторичной обработки, а также готовые изделия приходились соответственно на март, апрель и июль — август 1980 г., что доказывает распространение волны повышения цен со стороны сырья и минерального топлива. Во время же первого «нефтяного шока» пик роста цен на готовые изделия пришелся на первый квартал 1974 г., тогда как цены на импортируемое сырье достигли своего «потолка» лишь во втором квартале того же года (см. [124, с. 89—92]). Все это подтверждает, что инфляция конца 1973—1975 г. носила прежде всего спекулятивный характер, и было бы ошибочным видеть ее первопричину в «нефтяном шоке».

³⁰ В 80-е годы именно по этой причине выпуск облигаций госзаймов неоднократно приостанавливался.

³¹ Но иногда эти средства по-прежнему применяются, причем довольно эффективно. Так, спекулятивный рост цен на земельные участки в 1987 г. был решительно пресечен именно подобным путем: Банк Японии запретил городским банкам кредитование сделок с ними, если эти сделки не были подкреплены конкретными планами реального использования приобретаемой земли. Регулирование с помощью «мадогути сидо» еще рано окончательно списывать в архив экономической истории.

³² Третье из называемых обычно средств кредитно-денежной политики — изменение норм обязательных банковских резервов — мало применяется в Японии, за исключением крайних случаев.

³³ Величина банковского мультипликатора составляла в Японии в 1986 г. 10,71. Таким образом, выпуск Банком Японии дополнительного количества банкнотов на сумму, например, 1 млрд. иен должен был увеличить всю денежную массу на 10,71 млрд. иен. Отсюда понятным становится термин «деньги высокой эффективности», применяемый к банкнотам Банка Японии, — их «высокая эффективность» заключается в том, что расширение их выпуска ведет к многократному увеличению размеров всей денежной массы (см. [64а, гл. 2]).

³⁴ Строго говоря, сказанное верно только тогда, когда Банк Японии вынужден поддерживать определенный курс иены (как, например, в рамках Бреттон-Вудской системы фиксированных курсов основных валют). В условиях «плавающих курсов» теоретически Банк Японии может предоставить валютной бирже самой «разбираться» с той или иной динамикой внешнеэкономических расчетов. На практике, однако, даже в этих условиях он старается не допускать слишком резких колебаний курса и вынужден реагировать на состояние платежного баланса соответствующими действиями (куплей или продажей иен за доллары), вызывающими изменения в размере денежной эмиссии.

³⁵ В докладе специального совещательного органа при премьер-министре Японии в начале 80-х годов говорилось: «В условиях реконструкции финансов трудно ожидать многого от бюджетных средств, в связи с чем с точки зрения интересов всей национальной экономики требуется, чтобы функции регулирования цикла выполняла кредитно-денежная политика» [147, 1981, № 45, с. 168]).

³⁶ В период повышения процентных ставок в США в начале 80-х годов президент Банка Японии Х. Маэкава, отвечая на требования шире применять кредитно-денежную политику для стимулирования конъюнктуры, говорил: «Мы стоим перед выбором допустить дальнейшее падение курса иены (чреватое новым обострением внешнеторговых трений.— С. Б.) или пойти на повышение

учетной ставки процента с целью сократить ее отрыв от мирового уровня» [151а, 17.07.1982].

³⁷ Как отмечал еще в 1946 г. один из крупнейших буржуазных экономистов XX в. Дж. Хикс, кредитно-денежная политика «может служить очень хорошим средством для прекращения бумов, но очень плохим средством для прекращения спадов» [89, с. 395].

³⁸ Е. Судзуки писал: «Эффективность кредитно-денежной политики в настоящее время сохранилась неизменной или даже повысилась» [124, с. 202].

³⁹ Т. Фурукава, один из ведущих специалистов крупнейшего «мозгового треста» японского частного капитала — Института комплексных исследований Номура, приходит к следующему выводу: «Создается впечатление, что эффективность антициклической политики значительно снизилась по сравнению с тем, что было раньше» [128, с. 11].

Заключение

¹ К информационному комплексу относятся индустрия электронно-вычислительной техники (включая производство периферийного оборудования, программирование и сервис), печать, радио, телевидение, связь, отрасли деловых услуг, индустрия развлечений, образования, наука.

² Не вдаваясь подробно в анализ этого вопроса, отметим лишь, что при всем многообразии объективных и субъективных факторов, влияющих на изменение курсов валют, в данном случае решающую роль сыграло превосходство Японии над США в темпах роста производительности труда и качестве выпускаемой продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Произведения основоположников марксизма-ленинизма *

1. Маркс К. Капитал. Т. II.— Т. 24.
2. Маркс К. Теории прибавочной стоимости. Ч. 2.— Т. 26. Ч. 2.
3. Маркс К. Экономические рукописи 1857—1859 гг.— Т. 46. Ч. 1.
4. Энгельс Ф. Энгельс — Вильгельму Бракке.— Т. 34.

Справочные и статистические издания

На японском языке

- 4а. Дзусэцу дзайсэй тоюси (Государственные займы и инвестиции в диаграммах). Токио.
5. Дзюгё кодзо кихон тёса хококу (Доклад о базовом исследовании структуры занятости). Токио.
6. Исигава М., Исида С. Нихон кинъю нэмпё токэй (Хронология и статистика по кредитно-денежной сфере в Японии). Токио, 1981.
7. Кагаку гёкай (Мир науки и промышленности). Токио.
8. Кагаку гидзюцу ёран (Статистический справочник по науке и технике). Токио.
9. Кагаку гидзюцу хакусё (Белая книга по науке и технике). Токио.
10. Канкё хакусё (Белая книга по окружающей среде). Токио.
11. Когё бэнран (Справочник по горнодобывающей промышленности). Токио.
12. Когё токэйхё. Кигёхэн (Промышленная перепись. Раздел по фирмам). Токио.
13. Когё токэйхё. Сангёхэн (Промышленная перепись. Раздел по отраслям). Токио.
14. Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо (Ежегодник статистики национальных счетов). Токио.
15. Кокумин сётоку токэй нэмпо (Ежегодник статистики национального дохода). Токио.
16. Кокусай хикаку токэй (Международная сравнительная статистика). Токио.
17. Косясай ёран (Справочник по ценным бумагам). Токио.
18. Кэйдзай ёран (Экономическое обозрение). Токио.
19. Кэйдзай токэй нэмпо (Ежегодник экономической статистики). Токио.
20. Кэйдзай хакусё (Белая книга по экономике). Токио.
21. Нихон когё нэнкан (Ежегодник по японской промышленности). Токио.
22. Нихон кокусэй дзуэ (Япония в схемах и диаграммах). Токио.
23. Нихон кэйдзай-но теки тэмбо (Долгосрочный прогноз развития японской экономики). Токио, 1984.
24. Нихон ногё нэнкан (Ежегодник по сельскому хозяйству Японии). Токио.
25. Нихон токэй нэмпо (Ежегодник статистики Японии). Токио.
26. Нихон токэй нэнкан (Статистический ежегодник Японии). Токио.

* Труды К. Маркса и Ф. Энгельса приводятся по 2-му изданию Сочинений.

27. Ногё хакусё фудзоку токэйхё (Статистическое приложение к «Белой книге по сельскому хозяйству»). Токио.
28. Нью мэдиа хакусё (Белая книга по новым видам средств массовой информации). Токио.
29. Нью мэдиа хандобукку (Справочник по новым видам средств массовой информации). Токио, 1985.
30. Покэтто норинсуйсан токэй (Краткий статистический справочник по сельскому, лесному и рыбному хозяйству). Токио.
31. Рисайкуру'86 (Рециклирование ресурсов'86). Токио, 1986.
32. Родо токэй нэмпо (Ежегодник статистики по труду). Токио.
33. Родо токэй нэнкан (Статистический ежегодник по труду). Токио.
34. Сабису сангё дзёхо соран (Сборник материалов по сфере услуг). Токио, 1985.
35. Сабису сангё нэнкан (Ежегодник по сфере услуг). Токио.
36. Сангё нэмпо (Ежегодник по промышленности). Токио.
37. Сёва 45-нэн сангё рэнканхё (Межотраслевой баланс за 1970 г.). Ч. 1. Токио, 1974.
38. Сёва 55-нэн сангё рэнканхё (Межотраслевой баланс за 1980 г.). Ч. 2. Токио, 1984.
39. Сёва 55-нэн сангё рэнканхё (Межотраслевой баланс за 1980 г.). Ч. 3. Токио, 1984.
40. Сигэн мондай-но тэмбо (Обзор сырьевой проблемы). Токио, 1971.
41. Сигэн энэруги нэнкан (Ежегодник по сырью и энергии). Токио.
42. Софутока сабисука кокусай хикаку (Международное сопоставление процессов софтизации и сервизации экономики). Токио, 1986.
- 42а. Тихо коэй кигё нэнкан (Ежегодник по местным общественным административным предприятиям). Токио.
43. Тоё кэйдзай тиики кэйдзай нэмпо (Ежегодник региональной экономической статистики журнала «Тоё кэйдзай»). Токио.
44. Тоё кэйдзай токэй нэнкан (Ежегодник экономической статистики журнала «Тоё кэйдзай»). Токио.
- 44а. Токуюсю ходзин соран (Обзор особых юридических лиц). Токио.
45. Токэй ёран (Ежегодный обзор статистики). Токио.
46. Тэкко токэй ёран (Ежегодник статистики по черной металлургии). Токио.
47. Унью хакусё (Белая книга по транспорту). Токио.
48. Хомпо кэйдзай токэй (Экономическая статистика Японии). Токио.
49. Цусё хакусё. Какурон (Белая книга по внешней торговле. Специальная часть). Токио.
50. Цусё хакусё. Сорон (Белая книга по внешней торговле. Общая часть). Токио.

На западноевропейских языках

51. Annual Report on Agriculture. Tokyo.
52. The Data File. Tokyo.
53. Direct Overseas Investment Recorded in FY 1985. Tokyo, 1985.
54. Energy Balances of OECD Countries. P., 1986.
55. Formation au Japon. P., 1982.
56. Industrial Review of Japan. Tokyo.
57. Japan Economic Almanac. Tokyo.
58. Japan Electronic Almanac. Tokyo.
- 58а. Japanese National Railways. Facts and Figures. Tokyo, 1986.
59. Labour Market Information for Decision—Making. Geneva, 1980.
60. Mitsubishi Bank File. Tokyo.
61. The Present State and Problems of Economic Cooperation 1985 (Summary). Tokyo, 1986.
62. Singapour 1987. Singapour, 1987.
63. The State of Food and Agriculture. Rome.
64. Statistics of Japanese Industry. Tokyo.

Монографии и статьи

На русском языке

- 64а. Брагинский С. В. Кредитно-денежная политика в Японии. М., 1989.
65. Власов В. А. Обработывающая промышленность современной Японии. М., 1972.
66. Глушков В. М. Основы безбумажной информации. М., 1982.
67. Государственно-монополистическое регулирование в Японии. М., 1985.
68. Громов Г. Р. Национальные информационные ресурсы: проблемы промышленной эксплуатации. М., 1985.
69. Добровинский Б. Н. Япония: проблемы эффективности экономики. М., 1975.
70. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.
- 70а. Кравцевич А. И. Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988.
71. Курицын А. Н. Управление в Японии. Организация и методы. М., 1984.
72. Лебедева И. П. Структурные изменения в японской промышленности. М., 1986.
73. Моримото Т. Большая банковская война. М., 1981.
74. Мошенский М. Г. Нормирование труда и заработная плата при капитализме. М., 1971.
75. Мошенский М. Г. Формы и системы заработной платы при капитализме в промышленности капиталистических стран. М., 1961.
76. Научно-технический прогресс в Японии. М., 1984.
77. Ночевкина Л. П. Факторы интенсификации производства и структура экономики капиталистических стран. М., 1982.
78. Орфенов А. Б. Япония: «Участие» трудящихся в управлении. Мифы и действительность. М., 1985.
- 78а. Осадчая И. М. Консерватизм против реформизма. М., 1984.
79. Певзнер Я. А. Государство в экономике Японии. М., 1976.
80. Певзнер Я. А. Кризис государственно-монополистического регулирования в Японии и административно-финансовая реформа.— Япония 1983. Ежегодник. М., 1984.
81. Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. М., 1987.
82. Рабочий класс в социальной структуре индустриально развитых капиталистических стран. М., 1977.
83. Современный капитализм: проблемы рабочей силы. М., 1986.
84. Современный капитализм: проблемы рабочей силы. М., 1985.
85. Современный капитализм: производительность труда в основных отраслях материального производства. М., 1982.
86. Соколов А. И. Япония: экономика и образование. М., 1982.
87. Старовойтов Е. А. Управление крупнейшими металлургическими компаниями Японии. М., 1980.
88. Тихоцкая И. С. Сырьевая проблема современной Японии. М., 1987.
89. Труд в капиталистическом производстве. М., 1984.
- 89а. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М., 1988.
90. Хлынов В. Н. Рабочий класс Японии в условиях НТР. М., 1978.
- 90а. Целищев И. Административно-финансовая реформа — японский вариант неоконсерватизма.— Мировая экономика и международные отношения. 1984, № 1.
91. Шарин Ю. С. Технологическое обеспечение станков с ЧПУ. М., 1986.
92. ЭВМ пятого поколения: концепции, проблемы, перспективы. М., 1984.
93. Япония. М., 1973.
94. Япония. Ежегодник.
95. Япония: проблемы научно-технического прогресса. М., 1986.

На японском языке

96. Вага кун-но кинъю сэйдо (Кредитно-денежная система в нашей стране). Токио, 1986.

97. Вага куни сангё-но гэндзё (Состояние японской промышленности). Токио, 1986.
- 97а. Гёкаку суйсин тэйгэн (Рекомендации по форсированию административно-финансовой реформы). Токио, 1985.
- 97б. Гидзюцу какусин то кэйдзай сэйгё-но сого канкэй-ни кансуру кэнкю (О взаимосвязи технического прогресса и экономического роста). Токио, 1986.
98. Дайдзюкай ниссо кэйдзай сэммонка кайги. Нихон дайхёдан хококу (Доклады и материалы японской делегации на 10-й конференции японских и советских экономистов). Сотобо, 1987.
99. Дайкюкай ниссо кэйдзай сэммонка кайги. Нихон дайхёдан хококу (Доклады и материалы японской делегации на 9-й конференции японских и советских экономистов). Сотобо, 1986.
100. *Еситоми М.* Нихон кэйдзай (Экономика Японии). Токио, 1981.
- 100а. *Като Х.* Гёсэй ва нихон-о каэру (Административно-финансовая реформа изменит Японию). Токио, 1982.
- 100б. *Като Х.* Кангё кайкаку рон (Теория реформы общественного предпринимательства). Токио, 1984.
101. *Като Х.* Манэтарусито-но нихон кэйдзайрон (Японская экономика глазами монетариста). Токио, 1982.
102. *Китадзава Ё.* Нихон кигё-но кайгай синсюцу (Вынос японских предприятий за рубеж). Токио, 1976.
103. *Комия Р.* Сёва ёндзюхати, кунэн инфурэсён-но гэнгын (Причины инфляции 1973—1974 гг.). Токио, 1976.
104. *Кояма С.* Рюцу (Сфера обращения). Токио, 1985.
105. Куни дзукури-но аюми (Эволюция регионального развития в Японии). Токио, 1984.
106. *Куроода А.* Нихон-но кинью сидзё (Финансовый рынок в Японии). Токио, 1988.
107. *Куроива Т.* Нихон сигэнрон (Ресурсы Японии). Токио, 1982.
108. *Куросака Е., Хамада К.* Макуро кэйдзайгаку то нихон кэйдзай (Макроэкономическая теория и японская экономика). Токио, 1984.
109. Нидзюиссэйки сангё ритти бидзён (Прогноз размещения производительных сил в преддверии XXI в.). Токио, 1985.
110. Нисэннэн-но нихон (Япония в 2000 г.). Токио, 1983.
111. Нисэннэн-но нихон. Какурон. Сэкай кэйдзай такёку антэй-э-но дохё (Япония в 2000 г. Специальная часть. По пути к полицентричной устойчивости в мировом масштабе). Токио, 1983.
112. Нисэннэн-но нихон. Корэйка-ни тайо сита, фукуси сякай-но кэйэй (Япония в 2000 г. Создание общества благосостояния в условиях постарения населения). Токио, 1984.
113. Нисэннэн-но нихон. Тадзютэкина кэйдзай сякай-но андзэн-о мотомэтэ (Япония в 2000 г. К вопросу о комплексной социально-экономической безопасности). Токио, 1984.
114. Нихон-но гидзюцу мирэй нэмпё (Будущее науки и техники в Японии). Токио, 1983.
115. Нихон-но кинью (Сфера денег и кредита в Японии). Токио, 1987.
- 115а. Нихон-но кокигё (Общественное предпринимательство в Японии). Токио, 1983.
116. Нихон-но сигэн. Нидзюиссэйки-э-но кадай то тайсаку (Ресурсы Японии. Задачи и политика в преддверии XXI в.). Токио, 1983.
117. Нихон сигэн-но токухон (Хрестоматия по ресурсам Японии). Токио, 1973.
118. Ногё оёби нока-но сякай кандзё (Социальные счета сельского хозяйства и крестьянских семей). Токио, 1986.
- 118а. *Ногуты Ю.* Дзайсэй кики-но кодзо (Структура финансового кризиса). Токио, 1980.
119. Норёкусюги канри-ни ёру родо канри (Управление рабочей силой путем ее развития). Токио, 1966.
- 119а. Сё энэруги токухон (Пособие по энергосбережению). Токио, 1985.
- 119б. Ринтё то гёсэй кайкаку (Временная комиссия по делам администрации и административно-финансовая реформа). Токио, 1985.

120. Симакура Т. Вага кун-но кинъю тайсэй (Кредитно-денежная система в нашей стране). Токио, 1987.
121. Синки дзигё кайхацу-но дзиттай то кадай (Положение и задачи в области освоения новых производств). Токио, 1988.
122. Синсодзай то байотэкунородзи (Новые материалы и биотехнология). Токио, 1985.
123. Софутока сякай-о миру мэ (Взгляд на софтизированное общество). Токио, 1984.
124. Судзуки Е. Нихон кэйдзай то кинъю (Экономика и кредитно-денежная сфера Японии). Токио, 1981.
125. Сэкай-но нака-но нихон. Соно атарасий якувари, атарасий кацурёку (Япония в современном мире. Ее новая роль, новый динамизм). Токио, 1985.
126. Тэраниси Д. Нихон кэйдзай хаттэн то кинъю (Экономическое развитие Японии и кредитно-денежная сфера). Токио, 1982.
127. Фурукава А. Гэндай нихон-но кинъю бунсэки (Анализ сферы кредита и денег в современной Японии). Токио, 1985.
128. Фурукава Т. Нихон кэйдзай-но цуёса то ёваса-но кэнкю (Исследование силы и слабости японской экономики). Токио, 1981.
129. Хара Ц., Окамото Н. Хотэру рёкан гёкай (Сфера гостиничного обслуживания). Токио, 1982.
130. Хёдо Т. Нихон-ни окэру роси канкэй-но тэнкай (Развитие отношений между трудом и капиталом в Японии). Токио, 1971.
- 130а. Цудзи К. Кокё кигё гайрон (Очерк теории общественного предпринимательства). Киото, 1981.
131. Эгути Ю. Нихон кэйдзай-но кокусай кокэн (Вклад Японии в развитие мировой экономики). Токио, 1983.

На английском языке

132. Baark E. Towards an Advanced Information Society in Japan: a Preliminary Study of Sociocultural and Technological Driving Forces. Lund, 1985.
- 132а. Labour Market Information for Decision—Making. The Case of Japan. Geneva, 1980.
133. Takezawa S. Improvements in the Quality of Working Life in Three Japanese Industries. Geneva, 1982.
- 133а. Tsuru Sh. Essays on Economic Development. Tokyo, 1968.
134. Uekusa M. Industrial Organization: from the 1970s to the Present. Tokyo, 1985.
135. Uno K. Japanese Industrial System. Amsterdam, 1987.

Газеты и журналы

На русском языке

136. Бюллетень иностранной коммерческой информации.
137. Бюллетень иностранной коммерческой информации. Приложение.
138. Микропроцессорные средства и системы.
139. Мировая экономика и международные отношения.
140. Химическая промышленность за рубежом.
141. Экономика промышленности (реферативный сборник).
142. Экономика сельского хозяйства.

На японском языке

143. Бунгэй сундзю.
144. Гайкоку бёки гайкё.
145. Гакудзюцу гёппо.
146. Гэккан NIRA.
147. Гэндай кэйдзай.
148. Гёппо.
149. Дайямондо.
150. Дзайсэй кинъю токэй гёппо.

- 150а. Дэнки кёкай дзасси.
- 150б. Дэнки хёрон.
151. Дэнси.
- 151а. Иомиури симбун.
152. Кикайка ногё.
153. Кикай юсюцу.
154. Когё рэа мэтару.
155. Когё симбун.
156. Компютоппа.
157. Кэйданрэн гэффо.
158. Кэйдзай.
159. Кэйдзай хёрон.
- 159а. Никкакё гэффо.
160. Нихон кэйдзай симбун.
161. Нихон токэй гэффо.
162. Ногё оёби энгэй.
163. Номура суюхо.
164. Норин токэй тёса.
165. Роботто.
- 165а. Родо кагаку.
166. Родо токэй тёса гэффо.
167. Сангё кикай.
- 167а. Сё энэруги.
- 167б. Сэкию.
- 167в. Сэкию сирё гэффо.
168. Сюкан Асахи.
169. Сякай кагаку кэнкю.
170. Тингин кэйэй.
171. Тоё кэйдзай.
172. Тоё кэйдзай токэй гэффо.
- 172а. Тэннэн гасу.
173. Хайкан то соти.
174. Хайкибуцу.
175. Экономисутто.

На английском языке

176. Assembly Automation.
- 176а. Business History Review.
177. Center News.
178. The Columbia Journal of World Business.
179. The Daily Yomiuri.
- 179а. ESP.
180. European Industrial Relations Review.
- 180а. Hitotsubashi Journal of Economics.
181. Industria.
182. The Japan Economic Journal.
183. Japan Labour Bulletin.
184. Japan Pesticide Information.
185. Japan Steel Bulletin.
- 185а. Journal of Japanese Trade and Industry.
186. The Korea Times.
187. Metall Bulletin.
188. Monthly Labor Review.
189. The New Scientist.
190. The Oriental Economist.
191. The Personal.
192. Personal Report.
193. Science and Technology in Japan.
194. The World Today.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1	
Изменения в сфере материального производства	9
Глава 2	
Интенсификация использования ресурсов	53
Глава 3	
Роль научно-технического прогресса в переходе к новой модели экономического роста	74
Глава 4	
Изменения на рынке труда и в системе управления кадрами в фирмах Японии	98
Глава 5	
Новые явления в развитии сферы услуг	141
Глава 6	
Внешние связи и новая модель экономического роста	184
Глава 7	
Сдвиги в системе общественного предпринимательства	225
Глава 8	
Перестройка системы финансирования японской экономики и макроэкономической политики	250
Заключение. Основные черты новой модели экономического роста . .	280
Примечания	296
Список использованной литературы	314

Научное издание

ЯПОНИЯ:

**смена модели
экономического роста**

Редактор *М. А. Унке*. Младший редактор *Н. В. Бершавили*. Художник *Ю. Н. Зеленков*.
Художественный редактор *Б. Л. Резников*. Технический редактор *Г. А. Никитина*. Кор-
ректор *В. И. Мартынюк*

ИБ № 16467

Сдано в набор 24.11.89. Подписано к печати 16.04.90. А-01590. Формат 60×90¹/₁₆. Бумага
типографская № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. п. л. 20,0. Усл.
кр.-отт. 20,0. Уч.-изд. л. 23,23. Тираж 4950 экз. Изд. № 6912. Зак. № 784. Цена 3 р. 20 к.

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Наука»

Главная редакция восточной литературы. 103051, Москва К-51, Цветной бульвар, 21

3-я типография издательства «Наука», 107143, Москва Б-143, Открытое шоссе 28