

## Япония – чудо экономического роста и чудо стагнации

**С.И. АГАБЕКОВ**, кандидат социологических наук, ООО «Газтехлизинг».  
E-mail: mazmaga@yandex.ru

**Е.А. ЛЕВИНА**, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва. E-mail: jlevina@hse.ru

Основной вопрос статьи – почему экономическая модель Японии оказалась не только жизнеспособной на протяжении нескольких десятилетий, но и продемонстрировала одни из наиболее высоких темпов роста в мире? Анализируются варианты ответа, излагаемые в научной литературе, а также выдвигаются собственные. Обсуждается особенность японской экономической модели, которая заключается в применении инструментов государственного вмешательства в частный сектор.

*Ключевые слова:* японская экономическая модель, государственное вмешательство в частный сектор, экономический рост

В чем состоит японское экономическое чудо? Вероятно, первым, что приходит на ум, будет – в высоких темпах экономического роста. Но подлинное чудо заключается не столько в самих темпах роста, сколько в том, что его, вообще говоря, не должно было быть, поскольку они были достигнуты через механизмы государственного управления рыночной экономикой, которые, с точки зрения принципов ее функционирования, никак не могут этому способствовать.

Социалистические экономики с полным государственным планированием и контролем, если и демонстрировали высокие темпы экономического роста, то только на коротком промежутке времени и ценой больших жертв. Впоследствии все они пришли в упадок, и многие из них ушли с исторической арены. А японская модель со значительным государственным планированием и контролем, но при сохранении рынка, напротив, показала долгосрочные высокие темпы роста, причем высокотехнологического характера.

Но в начале 1990-х рост японской экономики практически остановился, и, несмотря на все меры правительства, существенных изменений так и не произошло. При этом японская модель продолжила жить в так называемых новых индустриальных

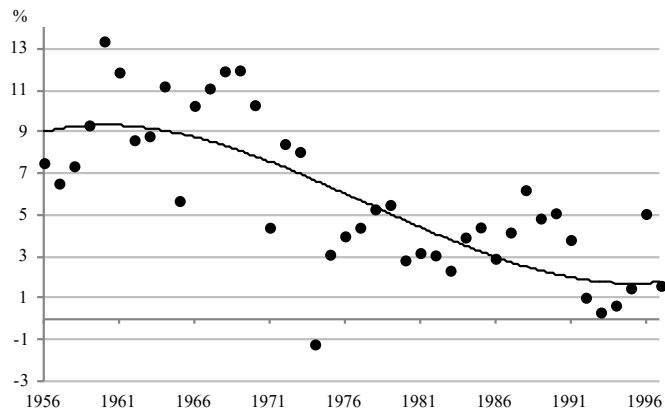


странах – Южной Корее, Сингапуре, Тайване, которые пока не столкнулись с подобной проблемой.

В данной статье попытаемся проанализировать историю реализации японской модели, высказав некоторые предположения о возможных системных ошибках, накопление которых привело к остановке экономического роста.

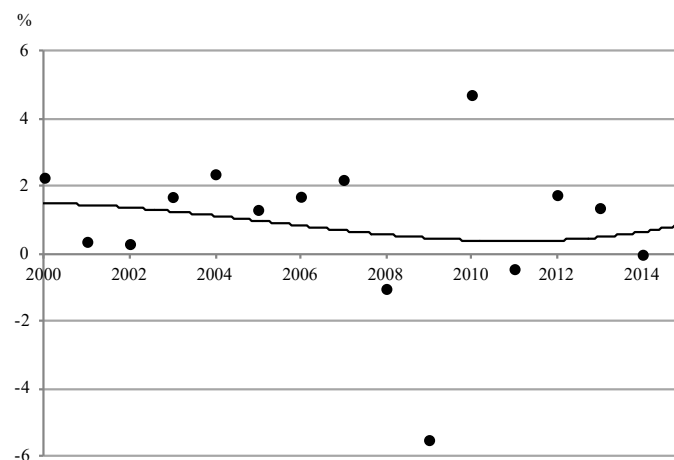
### Японская модель. История успеха

Японская экономика продемонстрировала миру два феномена. Первый состоял в сверхбыстром экономическом росте в послевоенный период. С 1956 г. по 1973 г. рост выпуска на одного рабочего составил 8% в год, превысив аналогичный показатель для США в четыре раза. Доход на душу населения с 1956 г. по начало 1990-х увеличился с 27% до 84% от американского уровня [1. Р. 110–111]. Второй состоял в резком замедлении экономического роста в начале 1990-х годов. Доход на душу населения с 1994 г. по 2005 г. снизился до 72% от американского, а на одного рабочего в промышленности увеличивался только на 0,5% в год [1. Р. 110–111]. Как видно на рисунках 1 и 2, темпы роста японской экономики характеризовали колебания при наличии нисходящего тренда.



**Источник:** использованы данные Portal Site of Official Statistic of Japan, URL: <http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/eStatTopPortalE.do>

Рис. 1. Изменение ВВП Японии (совокупных затрат в ценах 1990 г.) в 1956–1997 гг., % к предыдущему году



**Источник:** использованы данные Department of National Accounts Economic and Social Research Institute Cabinet Office, URL: [http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data\\_list/sokuhou/files/2016/qe162/pdf/jikei\\_1.pdf](http://www.esri.cao.go.jp/jp/sna/data/data_list/sokuhou/files/2016/qe162/pdf/jikei_1.pdf)

Рис. 2. Изменение ВВП Японии (совокупных затрат в ценах 1990 г.) в 2000–2015 гг., % к предыдущему году

С 2000-х годов японская экономика периодически сталкивалась со значительным снижением ВВП. Были годы и сравнительно высоких темпов роста. Однако в целом сохраняется тенденция к снижению темпов до нулевого уровня. О причинах сложившейся ситуации речь пойдет далее.

Происходившее в японской экономике во второй половине XX в. наглядно иллюстрируется изменениями структуры экспорта (табл. 1).

В 1962 г. текстиль был лидирующей статьёй экспорта Японии (18,6% экспорта). На втором месте были автомобили и промышленное оборудование (16,5%). Электроника занимала третье место с 11,7%, на четвертом – одежда, на пятом – металлические изделия. Для сравнения в таблице приведены объемы экспорта рыбы и морепродуктов, кораблей, а также химических продуктов и товаров, связанных со здоровьем, занимавших, соответственно, седьмое, восьмое и десятое места в 1962 г.

В 1963 г. текстиль сместился на второе место в объеме экспорта, уступив первенство автомобилям и промышленному

оборудованию. В том же году экспорт металлических изделий превысил объем экспорта одежды.

Таблица 1. Динамика экспорта Японии в 1962–2014 гг.

Продукция		1962	1963	1968	1974	1984	1994	2004	2014
Всего, млрд долл.		4,62	5,09	12,5	50,4	161	368	527	690
Текстиль	1	18,6	16,3	9,5	5,1	2,7	1,4	0,9	0,6
	2	0,86	0,83	1,19	2,59	4,35	5,02	4,59	4,15
Автомобили, транспортное и промышленное оборудование	1	16,5	16,9	22,8	32,3	39,4	41,6	42,5	44,6
	2	0,76	0,86	2,85	16,3	63,5	153	224	308
Электроника	1	11,7	12,6	15,2	15,3	28,1	32,6	29,8	14,3
	2	0,54	0,64	1,9	7,73	45,3	120	157	99
Одежда	1	8,7	7,7	5,5	1,4	0,8	0,4	0,4	0,3
	2	0,4	0,39	0,69	0,69	1,29	1,35	1,98	1,83
Металлоизделия	1	7,4	9,8	10,8	15,6	5,8	3,0	3,5	3,9
	2	0,34	0,5	1,35	7,86	9,38	11,2	18,4	26,9
Рыба и морепродукты	1	5,4	4,5	2,6	1,4	0,5	0,2	0,2	0,3
	2	0,25	0,23	0,33	0,71	0,84	0,76	0,83	1,93
Корабли и лодки	1	3,9	1,8	6,7	3,4	4,0	2,9	2,2	2,0
	2	0,18	0,09	0,84	1,69	6,38	10,5	11,4	13,5
Химические продукты, продукция, связанная со здоровьем	1	3,2	3,7	5,1	7,0	4,6	6,5	8,4	10,4
	2	0,15	0,19	0,64	3,52	7,46	23,8	44,4	71,7

**Примечания.** 1 – доля экспорта, %; 2 – объем экспорта, млрд долл. Использована международная стандартная торговая классификация (МСТК), редакция 2. Однако товары сгруппированы не по отделам МСТК, а по видам продукции. В противном случае пряжа (группа 651) оказалась бы объединенной, в том числе, с чугуном (группа 671), поскольку находится в отделе 6.

**Источник** табл. 1, 2: The Observatory of Economic Complexity. The MIT Media Lab Macro Connections group. URL: <http://atlas.media.mit.edu/>

В 1968 г. текстиль занимает уже четвертое место в экспорте Японии (9,5%), тогда как автомобили и промышленное оборудование переместились на первое (22,8%).

В 1974 г. автомобили и промышленное оборудование составляют 32,3% экспорта Японии, тогда как текстиль занимает пятое место (5,1%), уступив четвертое химическим продуктам и товарам, связанным со здоровьем (7%). Экспорт одежды составляет 1,4%, металлических изделий – 15,6%, немногим уступив электронике, занимающей второе место (15,3% объема экспорта).

В 1984 г. автомобили и промышленное оборудование занимают уже 39,4%, а электроника – 28,1% объема экспорта. Третье

место – у металлических изделий (5,8%). Текстильная продукция опустилась на седьмое место в объеме экспорта и составляет 2,7%, а одежда занимает 13-ю позицию (0,8%).

В 1994 г. автомобили и промышленное оборудование составляют 41,6% (поднимались до 44% в 1989 г.), электроника – 32,6% экспорта. На третьем месте – химические продукты и товары, связанные со здоровьем (6,5%).

С 2004 г. доля электроники снижается, составив в 2014 г. 14%. Химические продукты и товары, связанные со здоровьем, в 2014 г. заняли третье место в объеме экспорта Японии (10%). Отметим, что доля товаров, попадающих в соответствии с МСТК в раздел «Специальные операции и товары, не классифицированные по типу», возросла с 1,5% в 2004 г. до 9,7% в 2014 г.

Автомобили, транспортное и промышленное оборудование с течением времени не только занимали всё большую долю экспорта, но и состав продукции этой отрасли менялся (табл. 2).

Таблица 2. Изменение структуры экспорта автомобилей, транспортного и промышленного оборудования (в скобках – группа (подгруппа) МСТК) в 1962–2014 гг.

Продукция		1962	1974	1994	2014
Машины, транспортное и промышленное оборудование, всего, млрд долл.		0,763	16,3	153	308
Автомобили (7810)	1	3,3	22,9	28,7	28,7
	2	0,025	3,733	43,912	88,453
Детали и принадлежности автомобилей (шасси, кузова, бамперы и т. п.) (784)	1	4,6	5,7	10,4	10,8
	2	0,035	0,928	15,908	33,351
Оборудование для конкретных отраслей промышленности и детали (728)	1	0,5	1,0	5,6	8,2
	2	0,004	0,171	8,545	25,377
Электрические приборы для замыкания и размыкания электрических цепей (772)	1	1,2	2,3	5,5	5,6
	2	0,009	0,368	8,45	17,331
Автомобили для перевозки грузов (7821)	1	3,7	6,3	5,3	3,4
	2	0,028	1,021	8,185	10,582
Мотоциклы (7851)	1	3,8	8,8	2,4	1,0
	2	0,029	1,442	3,69	2,986
Оборудование для текстильной промышленности (7244)	1	9,8	3,6	0,7	0,3
	2	0,075	0,586	1,077	1,076
Швейные машины (7243)	1	7,6	1,7	0,9	0,2
	2	0,058	0,278	1,351	0,544

**Примечание:** 1 – доля экспорта, %; 2 – объем экспорта, млрд долл.

Если в 1962 г. оборудование для текстильной промышленности занимало 9,8% экспорта машин и промышленного оборудования (при этом текстиль был на первом месте в экспорте Японии), а собственно автомобили – 3,3%, то в 1974 г. автомобили составляют уже 22,9%, а оборудование для текстильной промышленности – 3,6%.

Несмотря на то, что на машины и промышленное оборудование на протяжении более 40 лет приходится от 33% до 45% японского экспорта, экономику Японии нельзя назвать узкоспециализированной. По индексу экономической сложности (ЕСИ), рассчитываемому Исследовательской группой макроэкономических взаимосвязей лаборатории MITMedia (Массачусетский технологический институт)<sup>1</sup> и Центром международного развития (Гарвардский университет)<sup>2</sup>, для вычисления которого используется методология, изложенная в [2, 3], Япония 1960-х гг. (время, с которого доступны данные для расчета индекса) не опускалась ниже пятого места и была несменяемым лидером рейтинга с 1972 г. по 1990 г. и с 2000 г. по 2014 г.<sup>3</sup>

### Исследование причин роста и замедления

По поводу быстрого экономического роста Японии и последовавшего с 1990-х годов его замедления был проведен ряд исследований и выдвинуто множество объяснений [4. Р. 207], но какого-то одного, главного, признанного всеми экономистами, найдено так и не было. В некотором смысле ситуация напоминает споры о причинах Великой депрессии в США 1929–1939 гг. Возможно, ключевая причина замедления японского роста остается до сих пор скрытой из-за недостаточно развитого инструментария, но возможно, что ее не существует, а замедление роста стало результатом неудачного сочетания множества причин. Нельзя исключать и того, что никакого замедления не произошло, а снижение темпов есть не более чем эффект роста базы. А мо-

жет быть, это результат завышенных ожиданий относительно будущего страны в начале 1990-х гг.

Япония демонстрировала быстрый экономический подъем на протяжении четырех десятилетий. Но интересен не только сам по себе рост, а и тот факт, что происходил он под очень жестким стратегическим контролем государства, при наличии государственного стратегического планирования и со значительным ограничением импорта (разумеется, это была не экономика советского типа, а рыночная с государственным управлением). Пока рост сохранялся, предпринимались попытки его объяснения как специфического синтеза традиционной системы организации хозяйств и поощряемой государством инновационной активности корпораций. Когда в конце 1980-х рост резко прекратился, предпринимались попытки объяснить это неэффективностью такого синтеза.

Превращение Японии в одну из наиболее мощных экономик мира при наличии государственного управления входит в противоречие (по крайней мере, на первый взгляд) с теми концепциями, которые провозглашают необходимость максимизации частного контроля над активами и минимизации государственного участия в экономике. Но с другой стороны, остановка экономического роста на два десятилетия, если она действительно имеет место, сама по себе свидетельствует о том, что в управляемой экономике Японии накопились существенные системные противоречия, которые не удается преодолеть даже после ослабления государственного управления.

Так или иначе, но столь длительный рост со столь высокими темпами должен был иметь под собой фундаментальные основания. Экономисты выделяют следующие причины экономического роста.

- Высокая квалификация элиты, подготовленной в старых императорских и лучших частных университетах плюс наличие механизма квалификационного отбора элиты [5. С. 377].
- Импорт технологий [6. Р. 564].
- Конфуцианская традиция плюс система домохозяйств. Домохозяйство выступало основной социально-экономической единицей традиционной Японии. Оно было защитой индивида от экономических трудностей (в отличие от западной традиции,

<sup>1</sup>The Observatory of Economic Complexity // The MIT Media Lab Macro Connections group. URL: <http://atlas.media.mit.edu>

<sup>2</sup>The Atlas of Economic Complexity // Center for International Development. URL: <http://atlas.cid.harvard.edu/>

<sup>3</sup>Пятое место в рейтинге ЕСИ Япония занимала в 1964, 1965 и 1971 гг., четвертое – в 1967 г., третье – в 1966, 1969, 1970, 1992, 1993 гг., второе – в 1992, 1994, 1997, 1999 гг. В остальные годы Япония – лидер рейтинга.

где эту функцию выполняли церковь или государство), было организовано на строго иерархических принципах, но не на основе кровных связей. Корпорации были своего рода проекцией традиционных домохозяйств на индустриальную экономику [7. Р. 225].

- Лояльность работников корпорации как целому вместо лояльности конкретному подразделению (также наследие традиционных домохозяйств) отличает японские корпорации от западных [7. Р. 225].

- В отличие от западных специалистов, рассматривающих свою карьеру на рынке своих навыков, японские рассматривают свою карьеру в конкретной корпорации [7. Р. 228] (при этом происходит стажировка специалистов в разных департаментах по мере карьерного роста) [7. Р. 225].

- Гибкая система оплаты труда (более 50% – оплата за сверхурочные, премии и т. п.), позволяющая снижать затраты на персонал в периоды кризисов [5. С. 381].

- Высший управленческий персонал корпораций очень хорошо осведомлен о проблемах в цехах [5. С. 378].

- Стремление превзойти других в своей профессии приводит к максимальной производительности и практически нулевому браку (производительность сингапурских рабочих составляла примерно 70% от уровня японских) [5. С. 377].

- Постоянный сбор и публикация информации о рыночных долях корпораций по различным товарным группам (~1000 категорий товаров), что позволяло корпорациям и государству постоянно отслеживать отклонение фактического места корпорации на рынке от поставленных целей [7. Р. 226].

- Стратегическая задача корпораций – завоевание максимальной доли рынка [7. Р. 226]<sup>4</sup>.

- Взаимозависимость производителей и торговых сетей, порождающая давление торговых сетей на производителей с целью вывода на рынок новых продуктов [7. Р. 227].

- Большое количество малых и средних фирм [7. Р. 227].

<sup>4</sup> Как видно из работы [8], поставленная таким образом стратегическая задача впоследствии могла стать причиной замедления роста, поскольку корпорации и государство мало принимали во внимание параметры экономической эффективности проекта, что привело к накоплению проектов с низкой внутренней нормой отдачи.

- Высокая инновационная активность корпораций (количество патентов, выданных в США японским гражданам, соизмеримо с количеством патентов, выданных гражданам ФРГ, Великобритании и Франции) [7. Р. 227].

- Любовь японских потребителей к новым товарам [7. Р. 227].

- Законодательно крайне затрудненная процедура покупки чужого бизнеса и как следствие – отсутствие возможности устранения конкурента через покупку его бизнеса (чтобы занять большую долю рынка, нужен инновационный продукт) [7. Р. 228].

- Недостаточность низкой цены для захвата большей доли рынка (опять же необходим инновационный продукт, так как покупатель лоялен определенным производителям) [7. Р. 228].

- Высокий социальный статус инженеров [7. Р. 228].

- Софинансирование государством перспективных разработок [7. Р. 228].

- Внедрение энергосберегающих технологий [5. С. 378].

Высокая квалификация элиты вместе с управляемым процессом приобретения технологий дали стимулирующий эффект для развития корпораций трех ведущих отраслей (машиностроения, автомобилестроения, электроники). Выгоды от регулирования, которое заключалось в сложном и длительном механизме получения разрешения на закупку иностранной технологии, получали от 30 до 43% корпораций в области машиностроения, в химической и электронной промышленности [6. Р. 567].

Интересно, что до первого ослабления регулирующих требований (до 1961 г.) производительность труда и финансовые показатели у корпораций, которые приобретали иностранные технологии, были выше, чем у тех, которые этого не делали. После ослабления требований факт приобретения иностранных технологий перестал оказывать влияние на показатели. Принцип отбора корпораций для выдачи разрешения на приобретение иностранной технологии, который основывался на предыдущем опыте их внедрения в производство, отсекал от иностранных технологий молодые фирмы, но квалификация государственных служащих позволяла этому механизму стимулировать экономический рост. После поэтапного ослабления требований в 1961 г. и 1968 г. количество приобретаемых иностранных технологий и число фирм, покупающих эти технологии, значительно возро-

сли, но это уже практически не влияло на финансовые показатели фирм и производительность труда [6. Р. 579].

Данный факт интересен своей нетривиальностью – он не следует из простой логики и становится виден только через эконометрические исследования. На первый взгляд может показаться, что ослабление ограничительного механизма импорта технологий должно только улучшать финансовые и производственные показатели фирм. Причем рост количества технологий и числа фирм, которые их приобретали, после 1961 г. и 1968 г. сам по себе говорит о том, что потребность в иностранных технологиях была. Вероятно, уже с 1961 г. в экономической системе Японии начинали нарастать проблемы, которые в конечном итоге на уровне фирм нейтрализовали положительное воздействие импорта технологий. Не исключено также, что ослабление регулятивных процедур было попыткой решения каких-то проблем правительства Японии.

Остается, однако, вопрос, что же из вышеперечисленного стало главным источником долгосрочного роста? Почему японская модель оказалась работоспособной? Почему в управляемой государством экономике не был запущен механизм отрицательного отбора, и страна не превратилась в отсталое коррумпированное государство? То есть внутри японской экономики были встроены механизмы конкуренции, вынуждавшие корпорации внедрять новые продукты.

Вероятно, основную роль сыграла государственная политика софинансирования перспективных разработок при условии достижения определенной доли рынка. Построенная система вынуждала корпорации бороться за государственные инвестиции при наличии инструмента контроля в форме публикации данных о размерах рыночных долей и невозможности устранения конкурента через слияния и поглощения. Тем самым государство использовало рынок как индикатор продуктивности собственных инвестиций. Кроме того, даже незначительное участие государства в финансировании перспективных проектов снижало риски для инвесторов, что обеспечило приток частных инвестиций в японские корпорации.

Инструментом внутреннего контроля, который взаимовывозывал государственную поддержку с долей рынка, занимаемой

компанией, стал механизм, при котором льготное финансирование корпораций производилось не чиновниками, а банковскими структурами как со 100%-м государственным участием в капитале, так и со смешанным (Банк долгосрочного кредитования, Японский банк развития, государственные финансовые корпорации). Когда финансирование выносился во внешние по отношению к правительству организации, последние могут контролироваться через установление нормативов ликвидности, прибыльности, качества активов или даже непосредственно – через долю рынка заемщика. Если бы банки стали выдавать долгосрочные кредиты корпорациям со сравнительно небольшой долей рынка, они столкнулись бы с невозвратностью кредитов гораздо раньше 1990-х годов. Тем не менее, даже несмотря на внедрение такого механизма, японская экономика столкнулась с проблемой невозвратных кредитов [9. Р. 2629–2630].

### **Предположительные причины замедления роста**

В 2006 г. Ч. Хориока [10] пришел к выводу, что основной причиной замедления экономического роста Японии в 90-е было снижение объемов частных инвестиций в оборудование и товарные запасы. Среди глубинных причин были названы [10. Р. 384–385] следующие:

- резкое снижение банковского кредитования как результат накопившихся невозвратных кредитов, финансового кризиса и введения Базельского стандарта на достаточность капитала;
- ошибочная антикризисная политика правительства, заключающаяся в выдаче неэффективных займов;
- рост неопределенности относительно перспектив японской экономики и системных рисков;
- слишком большой объем кредитов, взятых предприятиями в годы высоких темпов экономического роста;
- снижение стоимости активов (акций, земли и др.);
- жесткая денежная политика, которая привела к завышению курса йены [11. Р. 218].

Влияние первой из названных причин – снижения объемов банковского кредитования – на падение темпов экономического роста подвергается сомнению в ряде исследований. В частности,

показано, что и крупные корпорации, и небольшие фирмы смогли заместить недостаток банковских кредитов иными источниками финансирования инвестиций. Резкий спад объема банковского кредитования практически не повлиял на объем корпоративных инвестиций. Основным источником замещения была реализация финансовых активов, которые были приобретены в период высоких темпов экономического роста [4. Р. 222, 224].

Помимо перечисленных, к причинам резкого замедления экономического роста можно отнести и ряд тех, которые играли стимулирующую роль в периоды ускоренного роста и закрытой для импорта экономики. К таким причинам можно отнести:

- законодательно затрудненную процедуру покупки чужого бизнеса, поскольку это не позволяет активам переходить под контроль компаний с лучшей организацией производства и более высокой производительностью труда (выпуска на одного работника);
- жесткую привязку работника к корпорации. Кроме плюсов, связанных с лояльностью, эта форма занятости препятствует перемещению человеческого капитала в более производительные компании.

Исследуя причины замедления экономического роста в Японии, Т. Бретон [8] выдвинул предположение, что расширенная модель Солоу вполне адекватно объясняет снижение темпов роста через сходимость экономики к стационарному состоянию. Однако она, по его мнению, должна быть дополнена рядом других параметров.

Сторонники объясняющих возможностей модели Солоу в качестве основных факторов снижения темпов роста в Японии выделяют:

- приближение экономики к стационарному состоянию по модели Солоу [8. Р. 88];
- снижение часов работы в компаниях с 1987 г. (с 48 ч в неделю до 40) [4. Р. 204];
- снижение совокупной производительности труда и капитала (TFP) [4. Р. 204];
- рост цен на нефть [8];
- длительное превышение доли инвестиций в промышленный капитал по сравнению с вложениями в человеческий капитал

и, как следствие, снижение отдачи единицы промышленного капитала [8];

- более высокая отдача от инвестиций за пределами страны по сравнению с отдачей внутри страны (несмотря на политику Банка Японии по удержанию реальной ставки) [8];
- ориентация корпораций на завоевание максимальной доли рынка без оглядки на экономическую эффективность новых вложений денежных средств [8];
- кредитование (в том числе кредитное рефинансирование) неэффективных фирм (фирм-зомби) под низкий процент (гипотеза, остающаяся предметом обсуждений) [8. Р. 74].

Относительно ориентации на завоевание максимальной доли рынка необходимо отметить, что этот показатель не дает всю полноту информации о деятельности корпораций. Он ничего не говорит о финансовых результатах и о возможных дефицитах денежных средств. Тем не менее это единственный показатель, доступный не только отдельным людям, владеющим информацией о реальном финансовом состоянии корпорации, но и, например, независимым рейтинговым агентствам. В Японии главным пользователем этой информации выступало само государство, другим – потенциальный иностранный (преимущественно американский) инвестор. Если бы критерием выделения государственной поддержки был показатель, доступный лишь узкому кругу лиц, то это побудило бы корпорации фальсифицировать отчетность.

Вместе с тем ориентация на максимизацию доли рынка могла стать «миной замедленного действия», которая кроется в системе мотиваций менеджеров японских корпораций. К. Кристенсен [12] полагал, что управленцы крупных компаний ориентированы на работу в высокорентабельных секторах, поскольку от успеха в них напрямую зависит оценка их деятельности. Поэтому при распределении ресурсов (как финансовых, так и человеческих) они не склонны поддерживать низкорентабельные проекты. В то же время, пытаясь максимизировать свой успех, управленцы тщательно исследуют мнения потребителей, требуют от подчиненных точного планирования. Однако проблема заключается в том, что эти управленцы имеют максимум информации об уже существующем рынке, тогда как рынок «подрывных

технологий»<sup>5</sup> на момент начала реализации проекта неизвестен. Затем на уже сформировавшемся рынке возникает «переизбыток качества», то есть качество товаров превосходит потребности рынка [12. С. 157–158].

Возможно, для японских корпораций, поддерживаемых государством, данная проблема сыграла свою негативную роль. Не исключено, что при отсутствии государственного регулирования и финансовой поддержки инвестиционные ошибки корпораций могли бы привести к уходу некоторых из них с рынка. Но этот уход не был бы опасен для экономического роста, поскольку на месте старых рынков гораздо быстрее возникали бы новые, а на новых рынках из малых фирм, внедривших «подрывные технологии», возникали бы новые корпорации.

### Россия и опыт Японии

Проследив историю японского экономического роста, закономерно задать вопрос – применимо ли что-то из этого опыта для современной России? Для ответа необходимо четко отделить институты – источники роста от институтов, которые возникают вследствие экономического роста либо нейтральны с точки зрения влияния на него.

Многие особенности корпоративного управления, которые сложились в Японии, действительно были уникальными до тех пор, пока их не переняли новые индустриальные страны (Южная Корея, Сингапур и др.). Но были ли они первичными источниками экономического роста или просто представляли собой осо-

<sup>5</sup> По определению К. Кристенсена, это – новые продукты, которые на начальном этапе обладают низким качеством по основным техническим характеристикам, но имеют какие-то принципиально иные, интересные для потребителя свойства. По мере совершенствования технических характеристик «подрывные» технологии замещают существующие, которые имеют сходное предназначение. Пример – вытеснение пленочных фотоаппаратов цифровыми. Первоначально цифровые камеры обладали крайне низкими техническими характеристиками по сравнению с пленочными, но они имели принципиально новое свойство – не надо было проявлять и печатать снимки, их можно было хранить на компьютере (исчезала необходимость в фотоальбомах, занимающих место на полках). Когда технические характеристики цифровых камер улучшились, массовый потребитель отказался от пленочных. Те компании, которые в период развития цифровых камер продолжали совершенствовать технические характеристики пленочных или улучшали параметры пленок, были вынуждены либо быстро переходить на новую (ранее «подрывную») цифровую технологию, либо уходить с рынка.

бенность японской экономики? Действительно, если посмотреть на другие страны, для которых был характерен экономический рост, например, Восточную Европу или Израиль, то подобных институтов у них нет. Экономический рост может быть характерен для стран и с высоким уровнем вмешательства государства в экономику (Швеция), и с низким (Гонконг). Значит, эти факторы с меньшей вероятностью являются ключевыми. Получается, что среди перечисленных в настоящей статье причин (институтов) экономического роста далеко не все могут рассматриваться как его реальные источники. С точки зрения авторов статьи, претендовать на роль источников экономического роста в Японии могут следующие институты:

- система отбора кадров для государственного управления (квалификация элиты); механизмы отбора управленческих кадров с определенной ценностной системой (влияние конфуцианской культуры);
- защита прав собственности (затрудненность сделок слияния и поглощения);
- уважение к профессии инженера;
- система управляемого импорта иностранных технологий.

Чтобы понять, почему именно эти институты обладают приоритетным правом претендовать на вхождение в перечень источников экономического роста, обратимся к истории формирования рынка в постсоветской России. С 1990-х, после распада советской системы управления (в том числе в форме КПСС и Госплана), управление рыночной экономикой, находящейся в стадии формирования, представляло собой совершенно новый опыт. При этом переход к рыночной системе происходил через частичный импорт зарубежных институтов.

Неполнота импорта институтов привела к тому, что рыночный механизм складывался на фоне крайне низкой защищенности частного предпринимателя, только начинавшего накапливать капитал. Фактически не был создан (или импортирован) основной институт рыночной экономики – система защиты частной собственности. Вследствие этого на рынок не вышла значительная часть людей, которые на тот момент еще были носителями человеческого капитала, сформированного в недрах советских НИИ и производств. Этот человеческий капитал мог стать источником роста малых фирм (стартапов) через выпуск



продукции с высокой технологической составляющей. То есть первоначальное накопление капитала могло идти по высокотехнологичному сценарию.

Однако на протяжении 1990-х этот человеческий капитал был утрачен для экономики, так и не став источником ее роста. Резкое снижение жизненного уровня большинства носителей человеческого капитала на фоне быстрого роста жизненного уровня предпринимателей, занятых в низкотехнологичных секторах (преимущественно в торговле), привело к обвалному падению в России статуса инженера и научного работника, что сильно контрастировало с ситуацией в Японии периода быстрого экономического роста.

Таким образом, в основу экономического развития России была заложена модель низкого спроса на человеческий капитал. Система перетока новых разработок из сохранившихся НИИ в производство практически не сложилась до сих пор. Обновление основного капитала крупных предприятий происходит преимущественно за счет импортного оборудования и комплектов (а не технологий их производства). Следовательно, для современной России может быть интересен тот опыт Японии, который смог хотя бы частично изменить эту модель.

В условиях отсутствия жесткого контроля над эффективным использованием средств бюджета при госзакупках возможности государства по управлению технологическим развитием, аналогично японскому опыту или опыту других индустриальных стран Юго-Восточной Азии, практически сведены к нулю. Поэтому значительные государственные инвестиции в создание высокотехнологичных производств с высокой вероятностью окажутся невозвратными или окупятся на протяжении очень длительного периода. Альтернативой выступают частные инвестиции. Но они требуют развитой системы защиты прав собственности, для построения которой необходимы рост квалификации и изменение ценностной системы на всех уровнях государственной власти.

Таким образом, институт формирования высококвалифицированных и ценностно ориентированных на развитие страны государственных управленцев – это, вероятно, один из главных институтов – источников экономического роста, который может быть в той или иной форме интересен для современной России.

Кроме того, по японскому образцу примерно на 10 лет целесообразно внести некоторые изменения в закон об акционерных обществах, ограничивающие возможности слияний и поглощений. Тем самым временно будет дан приоритет защите собственности на активы над возможным переходом активов в сторону более эффективного использования.

Поскольку в современной России у государства практически полностью отсутствуют возможности стратегического управления технологическим развитием, целесообразна концентрация его усилий на небольшом числе направлений. Это связано с ограниченными возможностями регулярного аудита государственных инвестиций на предмет целевого использования и результатов реализации проектов. Относительно других направлений государство способно быть источником рыночных сигналов, например, участвуя в софинансировании высокорисковых проектов, снижая тем самым риски для частных инвесторов.

Не менее важно сохранить советскую систему воспроизводства человеческого капитала по инженерным специальностям и создать собственную, российскую, традицию управления рыночными предприятиями. Поэтому целесообразно провести аудит качества высшего образования по техническим и управленческим специальностям, определив круг учебных заведений, в которые могут быть направлены дополнительные государственные инвестиции. При этом восстановление общественного статуса инженерно-технических работников возможно только при росте спроса на них со стороны прибыльных компаний, инвестирующих средства в НИОКР для выживания на высококонкурентных рынках.

## Заключение

Как было указано, окончательного ответа на вопрос о причинах остановки экономического роста в Японии нет. Не исключено, что фундаментальной причиной могло стать государственное управление технологическим развитием. В какой-то момент уровень конкуренции на рынках тех товаров, которые до начала 1990-х были источниками экономического роста Японии, стал настолько высок, что увеличение рыночных долей японских корпораций оказалось невозможным. При этом создать принципиально новые продукты и рынки так и не удалось. В результате технологическое лидерство перешло к США и новым индустри-

альным странам. Поскольку для японских корпораций создание новых продуктов было ключевым фактором развития, утрата технологического лидерства стала фатальной для экономического роста. Несмотря на это, опыт Японии по построению высокотехнологичной экономики может быть интересен для современной России в сферах подготовки высококвалифицированных государственных управленцев и защиты прав собственности.

## Литература

1. *Kneller R., McGowan D., Inui T., Matsuura T.* Globalisation, multinationals and productivity in Japan's lost decade // *Journal of The Japanese and International Economies.* – 2012. – Vol. 26. – № 1. – P. 110–128.
2. *Hidalgo C. A., Hausmann R.* The building blocks of economic complexity // *Proceeding of the National Academy of Science of the Unites States of America.* – 2009. – Vol. 106. – № 26. – P. 10570–10575.
3. *Hausmann R., Hidalgo C. A. et al.* The Atlas of Economic Complexity. Puritan Pres. 2011. URL: <http://atlas.media.mit.edu/static/pdf/atlas/AtlasOfEconomicComplexity.pdf>
4. *Hayashi F., Prescott E. C.* The 1990s in Japan: A Lost Decade // *Review of Economic Dynamics.* – 2002. – Vol. 5. – № 1. – P. 206–235.
5. *Ли Куан Ю.* Из третьего мира – в первый. История Сингапура 1965–2000. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
6. *Kiyota K., Okazaki T.* Foreign technology acquisition policy and firm performance in Japan, 1957–1970: Micro-aspects of industrial policy // *International Journal of Industrial Organization.* – 2005. – Vol. 23. Iss. 7–8. P. 563–586.
7. *Campbell N.* Sources of Competitive Rivalry in Japan // *Journal of Product Innovation Management.* – 1985. – Vol. 2. – Iss. 4. – P. 224–231.
8. *Breton T.R.* Human capital and growth in Japan: Converging to the steady state in a 1% world // *Journal of The Japanese and International Economies.* – 2015. – Vol. 36. – P. 73–89.
9. *Inoue K., Kato H. K., Bremer M.* Corporate restructuring in Japan: Who monitors the monitor? // *Journal of Banking & Finance.* – 2008. – Vol. 32. – P. 2628–2635.
10. *Horioka C. Y.* The causes of Japan's 'lost decade': The role of household consumption // *Japan and the World Economy.* – 2006. Vol. 18. – Iss. 4. – P. 378–400.
11. *Hamada K., Okada Y.* Monetary and international factors behind Japan's lost decade // *Journal of The Japanese and International Economies.* – 2009. – Vol. 23. – P. 200–219.
12. *Кристенсен К. М.* Дилемма инноватора: Как из-за новых технологий погибают сильные компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.