

© 2022

Виктор Студенцов

старший научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук (г. Москва, Россия)

(e-mail: studentcov.viktor@gmail.com)

ЯПОНИЯ: ПРОЩАНИЕ С КОММУНИТАРНЫМ КАПИТАЛИЗМОМ?

В течение нескольких послевоенных десятилетий своеобразие экономической модели Страны восходящего солнца определялось укоренённостью специфических религиозных и этических традиций, разделяемых практически всеми слоями общества. При этом ее воспроизводство критическим образом зависело от сохранения высоких (или во всяком случае стабильных) темпов экономического роста, чему в течение длительного времени способствовали низкий курс иены и меры по защите внутреннего рынка. Именно они позволяли поддерживать должные темпы экономического развития и уровни занятости. Однако давление конкурентов, принудивших Японию ревальвировать свою национальную валюту, привело к спаду и затяжной стагнации, усугубившейся к тому же ошибочной макроэкономической политикой. В условиях последовавшей депрессии ярко вышли наружу недостатки и слабости существовавшей системы — и прежде всего негибкость, порождаемая квазирыночным поведением. На повестку дня встала задача трансформации традиционных структур и институтов, переделка их на неолиберальный манер. Однако четвертьвековой опыт либеральных реформ не дал значимых положительных результатов. Поскольку многие из них шли вразрез с традиционными воззрениями японцев, встает вопрос: сколь успешными и долговечными будут их результаты.

Ключевые слова: Япония, культура, конфуцианство, группистская этика, коммунитарный капитализм, квази-конкуренция, кэйрецу, фирма как семья, пожизненный наем, неолиберализм.

DOI: 10.31857/S020736760023109-8

Всегда и везде хозяйственные процессы несут на себе печать национального культурного своеобразия, определяемого географическим положением, историей, религией, предшествующим развитием страны. Одним из ярких современных примеров тому является Япония, развитие которой несколько десятилетий тому назад было предметом зависти одних и ненависти других. Политическая экономия Японии в широком смысле слова — как особенный характер формирования организационно-экономических структур и согласованных частно-государственных мер по обеспечению хозяйственного воспроизводства — во многом определялась ментальностью (или культурой) нации.

Некоторые особенности японской социальной хозяйственной этики. Хозяйственная практика Японии не может быть адекватно понята без уяснения ментального строя нации. Некоторые исследователи не без оснований полагают, что ее особенности вызваны исключительной живучестью пережитков феодализма и рассчитывают, что они рано или поздно исчезнут. Но последние пока еще живучи.

Принято считать, что японцам свойствен коллективизм — впрочем, понятие «коллективизм», как и противоположное ему «индивидуализм», в самой

Японии не в ходу, поскольку эти слова не имеют прямых аналогов в японском, а имеющиеся их переводы несут негативные оттенки¹. Поэтому для обозначения отношений, близких по характеру к коллективизму, многие местные авторы используют в качестве более адекватного понятие «группизм» и другие схожие термины [1]. «...В японском обществе, — пишут отечественные исследователи, — основной ячейкой является группа, именно она подчас и выступает как индивидуум, в смысле единого целого. При этом личность рассматривается как органичная часть группы» [2. С. 34, также 18. 104 и др.]. Одни исследователи приписывают такое мироощущение традиции совместного труда на рисовых полях, другие — влиянию конфуцианства. Так или иначе, данный феномен имеет культурно-историческую природу — до середины 80-х годов XIX века одинокие простолюдины были в полном смысле бесправны, наименьшим юридическим лицом законодательством признавалась семья.

Американский психолог Г. Триандис (1926–2019) вычленил в индивидуализме и коллективизме горизонтальное и вертикальное (иерархическое) измерения [3]. Японцы принадлежат к вертикальным коллективистам, поскольку отличаются стремлением и умением выстраивать иерархические отношения. «Японское общество не разделено по классам. Это общество статуса. Экономический статус индивида связан с социальным положением, которое он занимает в обществе» [4. Р. 1223].

«Японское общество основано на конфуцианской этике взаимоотношений, которая является партикуляристской по масштабу (семья, группа, нация) и коллективистской по своему характеру». [5. Р. 325]. Люди как бы частично растворяют свою личность в общности, к которой принадлежат, — живут ее общими заботами и интересами. «Группа всегда важнее отдельного человека. — резюмировал особенность японского миропонимания американский исследователь Дж. Олстон. — Совместный успех рассматривается как результат групповых усилий, а не исключительной деятельности отдельных людей» [6. Р. 34]. В подтверждение этого Олстон (вместе с И. Такеи) указывал на то, что «заработная плата в Японии в основном основана на групповых, а не индивидуальных характеристиках» (цит. по 7. Р. 199)².

Закрытые сообщества, каковыми являются японские группы, порождают иерархию по старшинству, питаемую представлениями о том, что они являются органическими сообществами, подобно биологическим семьям. Межличностные отношения строятся, как правило, по вертикали, которая предполагает иерархию, опирающуюся на унаследованную от конфуцианства систему рангов [2. С. 18–19]. Неформальные ранги присваиваются всему — даже общественным институтам (университетам, корпорациям и т.д.). Статус субъекта определяется

¹ Прямой перевод первого термина отсылает к понятиям «диктаторство», «ультранационализм», а второго — напрямую ассоциируется с эгоизмом, себялюбием [1].

² Правда, объясняли они данный факт желанием «уменьшить конкуренцию и зависть между людьми».

не столько занимаемым положением в том или ином социальном институте, сколько рангом последнего.

Воспринятая Японией философия и практическая этика конфуцианства не стала простой калькой с китайской — здесь возникло особое, «японское» конфуцианство, важнейшим отличием которого стал перенос статуса главной добродетели с «доброжелательности» (понимаемой как склонность делать добро) на верность, преданность. Лояльность, вместе с сыновним благочестием и уважением к старшим образовали триаду ценностей, регулирующих социальные иерархические отношения. В такой этической системе индивидуализму места не было. «Ориентированное на лояльность» японское конфуцианство [8. Р. 9] требует повиновения начальству, служения родителям, почитания старших и подчинения большинству. Поскольку человек находится в отношениях с разными групповыми субъектами (семьей, компанией, государством и т.п.), то его лояльность как бы расщепляется — лояльность к одной структуре может вступать в частичное противоречие с лояльностью к другой.

Некоторые исследователи считают, что в становлении капитализма в Японии конфуцианство сыграло примерно ту же роль, что и протестантская этика на Западе. Писалось о формировании основанной на конфуцианских ценностях коллективной солидарности и дисциплине «неиндивидуалистической версии капиталистической модерности» (П. Бергер), о сетевом капитализме, поддерживаемом семейными добродетелями и групповой солидарностью (Ту Вэймин) [9]. Со своей стороны, А. Ёсимацу (Yoshimatsu, 1910–1990) полагал, что «японский эквивалент протестантской этики заключается в идее принесения в жертву личных интересов ради блага организации» (цит. по 10. Р. 18).

Японцы, в чьем мировоззрении синкретично переплелись идеи конфуцианства, буддизма и даосизма, верят в наличие у каждого индивидуума некоего подобия души или духа — нумена связанного с Абсолютом. Нумен имеется не только у каждого индивида, но и их сообщества, причем нумен последнего более прямо «сообщается» с Абсолютом, нежели нумен отдельного человека. Таким образом, для жителей страны Восходящего солнца членство в сообществе представляет собой особую духовную ценность, наполняется дополнительной трансцендентальной значимостью [11].

Факторами, способствовавшими особому сплочению японцев, были представление о своей малочисленности и враждебном окружении и также память о поражении в войне. После Второй мировой войны экономический строй Японии сверху донизу был пронизан идеями группизма, а значит — ценностями лояльности, иерархичности и т.п. Поведение регулировалось соглашениями, основанными, прежде всего, на доверии, а не на законе [12. Р. 4].

Особенности хозяйствования до 80-х–90-х годов XX века. Неудивительно, что в силу господства группо-ориентированной этики подходы к организации

и ведению хозяйства в Японии резко контрастировали с опытом индивидуалистически ориентированных западных стран, особенно США.

В течение первых нескольких послевоенных десятилетий Япония представляла собой яркий пример организованного, или скоординированного, капитализма. Государство и бизнес активно взаимодействовали в определении параметров экономики — таких как динамика ее развития и изменения структуры, — согласовывали свои действия по продвижению японских товаров на мировые рынки. Правительство не только выдавало рекомендации, но и оказывало финансовую поддержку одним отраслям и сдерживало развитие других.

Еще в 1931 г. для предотвращения роста безработицы и «чрезмерной» конкуренции были установлены принудительные картельные соглашения. По закону, в картели должны были входить две трети компаний каждой отрасли, а те, что оставались за их рамками, обязывались следовать принятым в картеле установлениям. Во время войны вмешательство государства в дела бизнеса стало всеобъемлющим: конкуренция была практически полностью ликвидирована самим ходом вещей (в том числе, нехваткой финансовых, материальных и людских ресурсов), картелирование было повсеместным. Предприятия «пристигивались» к банкам — каждому «назначался» свой «основной» банк. В 1940 г. вступило в силу требование установления компаниями устойчивых постоянных отношений с субподрядчиками и развития специализации мелкими и средними фирмами (с целью ликвидации «расточительного дублирования»). Под контроль государства перешли фирмы двадцати двух отраслей, координация деятельности которых осуществлялась особыми контрольными ассоциациями, следившими за тем, чтобы картельные соглашения не заключались в ущерб интересам общества.

После войны американская оккупационная администрация распустила дзайбацу³, ввела антимонопольные законы, провела другие реформы, «приблизившие» хозяйственный строй Японии к американскому. Однако довольно скоро многие из них были отменены: в 50-х годах после перехода к политике роста антимонопольные законы были либерализованы, что позволило некоторым дзайбацу возродиться в форме кэйрэцу⁴ [13].

В 80-е годы в личных беседах японские экономисты признавались, что «среди западников, пишущих о Японии, общей ошибкой является излишнее преувеличение функции рынка. Западных академических экономистов (особенно из стандартного⁵ неоклассического направления) приводит в ужас даже намек на то, что Япония в действительности не принадлежит к клубу стран со

³ Дзайбацу — характерная до середины XX века японская форма конгломерата, которую отличала семейная собственность, вертикаль управления и высокий уровень диверсификации.

⁴ Кэйрэцу представляют собой устойчивые крупные финансово-промышленные группы, где формально независимые компании (разного размера) объединены системой перекрестного владения пакетами акций, а также единой политикой (горизонтальные) или же системой подрядных и субподрядных отношений (вертикальные).

⁵ В русском переводе книги фон Волферена употребленное в оригинале слово «conventional» почему-то переведено как «светский» («светского неоклассического направления»).

“свободой рынка”» [14. С. 12]. Между тем такое положение было результатом сознательного выбора, продиктованного как логикой событий, так и национальной ментальностью. «Ни японское правительство, ни частный капитал никогда не доверяли рынку. По мнению и тех, и других, государство должно быть всепроникающим... Оно должно обладать сильной властью в экономике, может и должно обеспечивать определенную защищенность общества от просчетов рынка...», — утверждал американский японовед Ричард Дж. Сэмюэлс (цит. По 2. С. 107).

В одном из подготовленных для правительства в 60-е и 70-е годы консультативных документов провозглашалось, что свободная конкуренция оказывает удушающее воздействие на экономику, а потому недопустима. В другом же писалось, что вместо того, чтобы поощрять интенсивную конкуренцию субъектов, каждый из которых ответственен лишь за собственные действия, японская экономика должна опираться на коллегиальные группы, созданные внутри компаний и между ними. Признавалось, что, хотя подобное взаимодействие может порождать излишние зависимости и наносить ущерб свободе конкуренции, оно предпочтительно тем, что обеспечивает эффективность [15. Р. xiv].

И в дальнейшем правительство вовсе не спешило насаждать конкурентную среду. В ряде отраслей (прежде всего, в строительстве) в течение нескольких десятилетий при распределении заказов местных властей практиковался неприкрытый сговор. Заказчик (например, муниципалитет) доводил до подходящих по квалификации подрядчиков предложение о проведении строительных работ, а те уже в своем кругу решали, кому на сей раз достанется контракт. По негласному уговору в следующий раз контракт должна была получить другая компания, и так далее по очередности. Подрядчики со своей стороны на тех же принципах отдавали часть работ на субподряд более мелким компаниям. Исключающие ценовую конкуренцию картельные соглашения под патронажем государственных регулирующих органов практиковались и в других отраслях с целью обеспечения как их выживания, так и устойчивости. Причем активное участие в данных процессах принимали отраслевые предпринимательские ассоциации [16. Р. 143–155]. Таким образом, складывалась конкуренция, оставляющая место под солнцем всем участникам рынка, потому как «конкуренция, которая порождает проигравших, рассматривалась как фундаментальное “зло”» [17. Р. 406].

Впрочем, при всем группизме нравственных препятствий для конкуренции между японскими компаниями, состоящими в разных хозяйственных объединениях (кэйрецу), не было, поскольку друг другом они воспринимались как «чужаки».

«Позаимствованные» Японией иностранные учреждения («профсоюзы», «акционерные общества», «банки» и т.п.) имели те же названия, что и в странах происхождения, но во многом иной характер [18. Р. 420; 16. Р. 71]. Так, профсоюзы объединяли работников не по профессиям или отраслям, а по принадлежности к той или иной компании — работники одной компании безотносительно их специальности входили в созданный ею профсоюз. Акционеры,

в теории являвшиеся собственниками компаний, были отсечены как от управления ими, так и от их доходов, поскольку обычно две трети, а то и бо́льшая доля акций находилась во владении «родственных» компаний⁶. Коммерческие банки по большей части занимались не столько рыночным, сколько прямым финансированием промышленности.

По определению Э. Сакакибара — одного из прежних заместителей министра финансов, — Япония тех лет являлась «некапиталистической рыночной экономикой» [15. P. v, vi, 1 и др.]. Некапиталистический ее характер он доказывал тем, что, хотя факторы производства и хозяйственные институты находились в частной собственности, капиталисты как класс в ней вовсе не доминировали, а фирмы находились под суверенитетом (властью) работников. Ему же принадлежит характеристика японской экономики как на десять процентов капиталистической, и на девяносто процентов — социалистической. К первой части он относил конкурентные на международном рынке сектора (производство авто, компьютеров и другой электроники, интегральных схем, роботов и станков, химикатов и т.д.), а ко второй — «защищенные» отрасли (сельское хозяйство, банковский и финансовый сектор, транспорт, розничную торговлю и проч.) [20. P. 1].

Некоторые критики господствовавших порядков [17; 21] также по разным причинам характеризовали их как социалистические, что в их лексиконе было негативной оценкой. Невозможность отождествить японскую экономику в качестве капиталистической отстаивали также Х. Итами [22], Р. Комиа [23] и другие видные экономисты. Ее нередко называли квази-капитализмом или «коммунитарным капитализмом» [12; 24; 20]. В понимании сторонников такого подхода, «коммунитарный капитализм» характеризовался активной ролью государства; тенденцией компаний к объединению в бизнес-группы и к проведению согласованной отраслевой политики; отношением к персоналу как к долгосрочному «человеческому активу», а не как к расходному материалу; преданностью работников фирмам, в которых они были заняты; ориентацией на экономический рост, а не на максимизацию прибылей и т.п.

Особенный характер японской экономики Р. Одзаки [25; 26] описывал как «гуманитарный» или «человечный» капитализм, представлявший собой что-то среднее между стандартными капитализмом и социализмом. «Это высокопродуктивная, ориентированная на людей система, — писал он, — основанная на предпосылке, что человеческие, а не денежные или материальные ресурсы являются наиболее важным капиталом для создания и увеличения богатства наций» (Цит. по. 27. P. 119).

Крупная компания как «семья». Как свидетельствовала практика крупных компаний и кэйрецу, конфуцианское понимание семьи и группизм оказались спроецированы и на деятельность корпораций⁷.

⁶ Мацумото [19] описывал это как «освобождение» компаний от акционеров.

⁷ Подробнее об особенностях организации японского корпоративного сектора см. [28].

Попытки выстроить патерналистские, квази-семейные отношения на предприятиях были отмечены еще в конце XIX века, но дали ощутимый результат только в преддверии войны [29. Р. 42]. В середине 30-х годов прошлого века председатель бумажной компании «Одзи Сэйси» Г. Фудзивара откровенничал, что-де за границей отношения между рабочими и капиталистом выстроены по формуле «труд-товар»: «там предприниматели совершенно чужды рабочим, и за воротами завода они не общаются с рабочими. <...> А у нас в Японии с незапамятных времен между предпринимателями и рабочими установлены семейные отношения, как между главой семьи и членами семьи. Кроме обычных отношений найма, *между ними имеется духовное родство. Нет антагонизма и классовой борьбы*» [30. С. 26]. Хотя нарисованная картина сильно приукрашала действительное положение вещей, взаимоотношения представителей труда и капитала, похоже, и впрямь не были чисто деловыми.

В 90-х годах К. Итами (1945—) находил рыночную систему Японии «чем-то отличным от “капитализма”» [22. Р. 75]. Этот особый режим он определил, как «человеко-капитал-изм» («human-capital-ism»), но не в том смысле, что в этой системе центральную роль играл человеческий капитал в противовес капиталу, воплощенному в материальных и финансовых активах, а в том, что именно работники обладали суверенитетом (иначе говоря, властью) над компаниями. В интерпретации Итами суверенитет работников состоял в том, что, как он писал, «фирма принадлежит людям, которые связывали с ней судьбу и работали в ней в течение длительного времени. Они являются держателями “суверенной власти”. Иными словами, это те люди, кто имеет право принимать принципиально важные для фирмы решения и обладают приоритетными правами на распределение экономических выгод от ее деятельности» [22. Р. 75].

Утверждение, что работники обладали суверенной властью над фирмой, отражало, конечно же, не юридическое, а фактическое положение дел, иначе становятся непонятны такие феномены, как поддержание занятости в ущерб выплате дивидендов и т.п. Но не поголовно все работники, а только их «ядро» с длительным стажем работы на предприятии⁸ были его бенефициарами-«квазисобственниками» и, по выражению Итами, «ощущали себя членами фирмы, идентифицировали себя с ней». Это вовсе не означает, что в своей деятельности фирмы всегда и везде отдавали приоритет интересам работников.

Формированию «ядра» персонала способствовала система закрепления постоянных работников, известная как пожизненный найм. Последний не был никак юридически оформлен (контракты у всех работников были годовыми⁹) и охватывал меньшую часть работников. Принципиально то, что заработная

⁸ Не имевшие значительного стажа, и тем более занятые неполный рабочий день, а также женщины, в число таких лиц обычно не входили.

⁹ Известно, что и в Европе довольно высока доля «оседлых», имеющих длительный непрерывный стаж работников, но в отличие от Японии, они обычно не пользуются особыми привилегиями.

плата зависела не от размеров выработки, а от стажа работы в фирме (выслуги лет или же старшинства). Такая форма оплаты в зародыше пресекала желание работника переменить место работы: ведь в случае перехода в другую компанию ему пришлось бы начинать карьеру заново, с низов. По наступлению пенсионного возраста заработная плата постоянного работника могла падать, но даже когда признавали его лишним, не сразу увольняли, а перемещали на менее трудоемкую и ответственную работу в той же фирме или в одной из компаний-сателлитов.

Дж. Эбегглен считал, что феномен «пожизненного найма» более точно описывается термином «пожизненная привязка» или «обязательство» (commitment) [31. Р. 10]. Точно так же «обязательством» называл его А. Морита [32. С. 139], а М. Аоки (1938–2015) — «квази-постоянной» занятостью. С точки зрения работника, это можно было бы также определить как «пожизненное прикрепление» к предприятию. Кстати, японские корпорации набирали новичков не по квалификации, а по их соответствию «конфуцианским» чертам характера — верности, трудолюбию и готовности подчинить личные цели групповым. «Именно в контексте обмена обязательствами между работником и работодателем становится значимым понятие кайша (предприятие — В.С.) как семьи. Лидеры кайша могут говорить и говорят о вступлении в компанию как “о рождении заново в другой семье”», — писали Эбегглен и Сток [33. Р. 200].

Советы директоров японских корпораций практически полностью формировались из инсайдеров; многие компании назначали собрания акционеров на один и тот же день, что создавало препятствия для участия в них держателей мелких пакетов акций и вообще людей со стороны [34. С. 51]. Дивиденды были низки, а что касается прироста капитала, то, хотя он и был высок, реализовать его было затруднительно, поскольку большая часть акций находилась под контролем членов сети перекрестного держания акций — «основного» банка и «родственных» компаний. Интерес этих акционеров состоял не в получении доходов на свои вложения, а в совместном ведении бизнеса. Одним из результатов этой особой практики корпоративного управления стала ориентация компаний на увеличение масштабов производства. Дивидендная доходность акций (отношение дивиденда к курсовой стоимости акции) корпораций, зарегистрированных на первой секции Токийской биржи, составляла немногим более одного процента¹⁰. Это было значительно меньше, чем доход по обычным банковским вкладам, не говоря уже о срочных [29. С. 90]. Поскольку компании-члены кэйрецу обычно не обращались на фондовую биржу за новым капиталом, сторонние акционеры рассматривались как, если уж не полностью чуждый, то, во всяком случае, обременительный элемент¹¹.

Существованию практики пожизненного найма в Японии способствовал дуалистический характер рынка рабочей силы: преобладающая часть

¹⁰ При этом с 60-х годов в целом по стране капиталодоходность постоянно снижалась.

¹¹ Мацумото отмечал, что средние и мелкие компании вели бизнес более «капиталистически» [19. Р. 111].

работников как на крупных предприятиях, так и в целом в стране трудилась в условиях отсутствия гарантированности их рабочих мест. К тому же она могла успешно функционировать только в период устойчивой конъюнктуры, т.е. при наличии постоянного или даже растущего спроса, что минимизировало необходимость сокращать рабочую силу. Когда же последнее условие перестало соблюдаться, «спайка» предприятия и работников, принадлежавших к кадровому «ядру», оказалась под угрозой.

Неолиберальные реформы и «новый капитализм». Уязвимым местом японского капитализма, победное шествие которого в начале 80-х годов казалось неостановимым, была зависимость от внешних рынков. Растущие дисбалансы в торговле с Японией не могли рано или поздно не спровоцировать определенной реакции ее торговых партнеров, и прежде всего США. В 1985 г. Япония и остальные члены Группы пяти (США, Великобритания, Франция и Германия) для обеспечения конкурентоспособности доллара достигли договоренности повысить курсы валют других стран-участниц. Рост курса иены повлек за собой сокращение спроса на японскую продукцию, а затем и спад производства. Ситуацию усугубила ошибочная макроэкономическая политика, в результате чего произошло обрушение фондовой биржи и масштабное обесценение активов. Неолиберальные экономисты как в самой Японии¹², так и за ее пределами поспешили приписать затяжной экономический провал ее «хозяйственной специфике», якобы ответственной за закоснелость и инерционность хозяйственных структур. «Лечить» экономику было предложено стандартными средствами — приватизацией, дерегулированием, либерализацией.

Далеко не все находили такую политику обоснованной. Так, Сакакибара призывал всячески чураться «американских идей» о свободном рыночном капитализме, поскольку их воплощение в жизнь грозило разрушением «экономической идентичности» Японии. Он страстно критиковал японских сторонников «американизма», настаивавших на том, что страна должна максимально открыть рынки иностранному и отечественному бизнесу. «Реформа», которую пытаются провести верящие в универсальную ценность американизма, представляет собой не что иное, как акт варварства против наших собственных национальных культурных ценностей, — писал Сакакибара. — Хотят ли потребители и зарплатники¹³ разрушения системы? Ответ однозначен: «Нет» [36]. Действительно, фактически предлагалось ни много, ни мало — отказаться от имевших глубокие духовные и исторические корни принципов обустройства жизни японцев, т.е. от того, что делало японца японцем: группизма.

¹² К числу сторонников перемен примкнул и основатель Sony А. Морита (1921–1999). В его интерпретации зарубежным компаниям было невозможно конкурировать с японскими в силу выплачиваемых последними низких дивидендов и малого вознаграждения работников [35. Р. 57–58].

¹³ Как уже было отмечено, до реформ 90-х годов большая часть работников оплачивалась повременно, а не сдельно; отсюда и термин «зарплатники».

Перемены все-таки наступили, но их результат оказался далеко не однозначен — выйти на траекторию устойчивого и высокого роста не удалось (чему косвенным свидетельством является то, что доля валовых сбережений в ВВП, достигавшая в 70-х годах 40% ВВП, в 2020 г. упала до его четверти). С 1997 г. средняя заработная плата в Японии не растет и находится на самом низком уровне среди семи ведущих стран. Отчасти это произошло по той причине, что резко увеличилась доля занятых неполный рабочий день и временных работников — с начала 90-х годов она поднялась почти вдвое (с двадцати до почти сорока процентов). В корпоративном секторе произошли заметные, но все-таки еще не кардинальные изменения. В результате экономического спада, последовавшего за ним длительного периода застоя и целенаправленных мер государства произошло частичное разрушение системы перекрестных держаний акций, увеличение в структуре акционерного капитала японских компаний доли иностранного участия. Фирмы стали вести себя более «эгоистично» — отказывать в финансовой поддержке банкам и компаниям из «своих» финансово-промышленных групп, если это сопряжено с сокращением прибылей; разрывать связи с традиционными поставщиками в пользу заключения контрактов с теми, кто предлагает более выгодные условия; пересматривать практику пожизненного найма и выказывать приверженность обеспечению доходности акций (за двадцать лет прибыли компаний возросли вдвое, а дивиденды и того больше — в шесть раз).

Выросла доля компаний, использующих сдельную форму оплаты при вознаграждении труда начальствующего состава. Впрочем, рядовые работники оплачивались, в основном, по старинке: у 87% так или иначе принимался во внимание фактор выслуги лет (у 31% оплата зависела только от выслуги безотносительно объемов выработки, а у 56% учитывалась частично) [31. Р. 86].

В начале 90-х годов большинство мелких и средних компаний все еще практиковали пожизненный наем [37. Р. 200]. Он и сейчас по-прежнему поддерживается в крупных компаниях за счет временной отдачи «свободных» сотрудников в дочерние фирмы, а также привлечения временных и частично занятых работников [38]. Принцип вознаграждения по старшинству также подвергся значительной эрозии, поскольку создавал препятствия для найма квалифицированных молодых работников новых профессий (особенно в электронной промышленности).

В конце 2021 г. премьер-министр Ф. Кисида раскритиковал проводившуюся с 1980-х годов неолиберальную экономическую политику за то, что «слишком большая зависимость от рынка привела к росту неравенства и бедности...». Между тем до недавнего времени Япония оставалась в числе наиболее эгалитарных стран ОЭСР. До неолиберального реванша рубежа века критики пеняли правительству за то, что основной его задачей «было перераспределение доходов для выравнивания материального положения различных слоев и групп» [21. Р. 9]

и за «твердую веру в эгалитаризм, одну из фундаментальных социальных целей послевоенного японского общества» [17. Р. 406]. И вправду, налоговая политика того времени была жесткой — ставки налогов на прирост капитала и на наследство были очень высоки. Но эгалитаризм «царил» и в японских корпорациях, где наблюдалось относительное равенство вознаграждений. Даже в начале века главные исполнительные лица здесь получали только в десять раз больший доход, чем средний рядовой работник, тогда как в США этот разрыв составлял около четырехсот раз [31. Р. 87]. Но неравенство нарастает. В 1979 г. 89,3% японцев считали себя принадлежащим к среднему классу), а 54,4% — представителями средней прослойки среднего класса [4. Р. 1223]. К 2019 г. ситуация существенно изменилась — к среднему классу причисляли себя уже только чуть более 57%, в том числе 42% — к низшему среднему классу.

Похоже, неолиберальный крен правительств 90-х годов и особенно С. Абэ (2006–2007 и 2012–2020 годы) — упор на конкуренцию, приоритет интересов акционеров, признание работников простыми поставщиками услуг труда, а не членами компаний-сообществ — зашел слишком далеко, недаром Кисида провозгласил отказ от неолиберализма и движение к некоему «новому капитализму». Впрочем, контуры последнего не ясны, но подразумевается, что он будет «человечным», более ориентированным на простого рядового труженика. «В социально-экономических преобразованиях вместо того, чтобы оставлять все на откуп рынку и конкуренции, — заявил Кисида, — я сделаю упор на совместную работу правительства и частного сектора».

Но надеяться на возвращение благополучных времен все же не приходится.

Японское «экономическое чудо» было во многом предуготовлено и поддерживалось благоприятными, даже «тепличными» условиями, инициированными политикой США. Положение Японии как форпоста США на Дальнем Востоке подтолкнуло последних к принятию инициатив по стимулированию экономического роста своего нового союзника. В 50-е и 60-е годы американцы способствовали предоставлению Японии низкопроцентных кредитов, избавлению от несения расходов на содержание оккупационных войск, активному продвижению японского экспорта, в том числе и на собственный рынок.

Особый характер национальных институтов и политика властей страны были необходимыми, но недостаточными условиями ее быстрого подъема. Как пишет Бекли и его соавторы: «Японии посчастливилось восстанавливать свою экономику во время холодной войны, когда самая могущественная страна в мире нуждалась в сильных союзниках. Соединенные Штаты не только поглощали японский экспорт и терпимо относились к японскому протекционизму, но также субсидировали японскую экономику и передавали технологии японским фирмам». [39. Р. 16]. В течение последующих десятилетий японская экономика продолжала по инерции двигаться поступательно, пока в 80-е годы те же американцы не решили положить этому конец.

И все же не исключено, что японский коммунитарный капитализм еще не сказал своего прощального слова, а национальная культурная традиция и специфика экономических институтов и хозяйственного поведения будет так или иначе воспроизводиться в новых, более жестких условиях. Надежду на то, что он еще не полностью канул в Лету, дает понимание того, что он зиждился на «глубоко укорененных общинных нормах, касающихся справедливости, социального порядка, национальной идентичности и национальной самодостаточности» [12].

Литература

1. *Itoh Y.* (1991). Socio-Cultural Backgrounds of Japanese Interpersonal Communication Style // *Civilisations. Revue Internationale d'Antropologie et de Sciences Humaines*. No. 39. P. 101–128. <https://doi.org/10.4000/civilisations.1652>
2. Японский феномен // М.: РИО Института востоковедения, 1996. 180 с.
3. *Triandis H.* (1995). Individualism and Collectivism // Boulder (CO), Westview. 259 p.
4. *Hamada T.* (1985). Corporation, Culture, and the Environment: The Japanese Model // *Asian Survey*, v. 25. No. 12. P. 1214–1228. <https://www.jstor.org/stable/2644282>
5. *Pittau J.* (1999). Ethical Values and the Japanese Economy // *Towards Reducing Unemployment*. Pontifical Academy of Social Sciences. Acta 5. Vatican City. P. 325–331. www.pass.va/content/dam/scienze sociali/acta5/acta5-pittau.pdf
6. *Alston J.P.* (1986) *The American Samurai: Blending American and Japanese Management Practices* // Berlin-N.Y.: Walter de Gruyter. 369 p.
7. *Sakamoto A., Woo H., Takei I., Murase Y.* (2012) Cultural Constraints on Rising Income Inequality: A U.S.–Japan Comparison // *Journal of Economic Inequality*. Vol. 10, No. 4. P. 565–581. <https://doi.org/10.0007/s10888-011-9204-1>
8. *Morishima M.* (1982) Why Has Japan ‘Succeeded’?: Western Technology and the Japanese Ethos // Cambridge: Cambridge University Press. 207 p.
9. *Riegel K.-G.* (2000) Inventing Asian Traditions: The Controversy between Lee Kuan Yew and Kim Dae Jung // *Development and Society*. Vol. 29. No. 1, P. 755–96. <https://www.jstor.org/stable/10.2307/deveandsoci/29.1.75>
10. *Coates N.* (1987) The “Confucian Ethic” and the Spirit of Japanese Capitalism // *Leadership and Organization Development*. Vol. 8. Iss. 3. P. 17–22. <https://dx.doi.org/10.1108/eb053617>
11. *Taka I.* (1994) Business Ethics: A Japanese View // *Business Ethics Quarterly*. Vol. 4. No. 1. pp. 53–78. <https://doi.org/10.2307/3857559>
12. *Anchordoguy M.* (2005) *Reprogramming Japan: The High Tech Crisis under Communitarian Capitalism* // Ithaca-New York, Cornell University Press. 280 p.
13. *Gao B.* (2001) *Japan's Economic Dilemma. The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation* // Cambridge: Cambridge University Press. 300 p.
14. *Волферен К. (ван)* (2020) Загадка японской силы: люди и политика в государстве без государства // М.: Центр гуманитарных инициатив: Серебряные нити. 568 с.
15. *Sakakibara E.* (1993) *Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics* // Lanham: N.Y.: University Press of America. 223 p.
16. *Dore R.* (2000) *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism: Japan and Germany versus Anglo-Saxons* // Oxford: Oxford University Press.
17. *Nakatani I.* (1997) A Design for Transforming the Japanese Economy // *The Journal of Japanese Studies*. Vol. 23. No. 2. P. 399–417. <https://www.jstor.org/stable/133162>

18. *Johnson C.* (1987) How to Think about Economic Competition from Japan // *The Journal of Japanese Studies*. Vol. 13. No. 2. P. 415–427. <https://www.jstor.org/stable/132476>
19. *Matsumoto K.* (1991) *The Rise of the Japanese Corporate System: The Inside View of a MITI Official* // London: Kegan Paul. 276 p.
20. *Khoon C.C.* (2005) Neo-liberalism vs. Communitarian Capitalism: Japan's Dilemma // *The Asia-Pacific Journal*. 2005. Vol. 3. No. 9. P. 1–6.
21. *Takeuchi Y.* (1998) Japan's Transition from Socialism to Capitalism // *Japanese Economy*. Vol. 26. No. 2. P. 3–24. <https://doi.org/10.2753/JES1097-203X26023>
22. *Itami H.* (1994) The "Human-Capital-ism" of the Japanese Firm as an Integrated System // *Business Enterprise in Japan: Views of Leading Japanese Economists*. Eds. K. Imai, R. Komiya // Cambridge (Mass.). MIT Press, P. 73–88.
23. *Komiya R.* (1994) The Life Insurance Company as a Business Enterprise // *Business Enterprise in Japan: Views of Leading Japanese Economists*. Eds. K. Imai, R. Komiya // Cambridge (Mass.). MIT Press. P. 365–386.
24. *Carroll M.* (2019) From Nationalist Communitarianism to Fragmentary Neoliberalism: Japan's Crisis of Social Reproduction // *Capital & Class*. Vol. 43. No. 4. P. 637–652. <https://doi.org/10.1177/0309816819880796>
25. *Ozaki R.* (1992) *Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as World Model* // Tokyo: N.Y.: Penguin Books. 211 p.
26. *Леонтьева Е.Л.* (2014) Судьба японской модели в XXI веке / Глобальный мир: К новым моделям национального и регионального развития. Под. ред. И.С. Семенко, Н.В. Загладин, В.В. Лапкин, В.И. Пантин // М.: ИМЭМО РАН. С. 265–289.
27. *Subramanian R.* (1993) Review of Ozaki R. *Human Capitalism* // *Journal of Small Business Management*. Vol. 31. No. 2. P. 119–120.
28. *Леонтьева Е.Л.* (2009) Японские корпорации и корпоративные группы. Эволюция институтов // М.: ИМЭМО РАН. 78 с.
29. *Окумура Х.* (1985) Корпоративный капитализм // М.: Мысль. 250 с.
30. *Луф Ш.Б.* (1940) *Война и экономика Японии* // М.: Политиздат. 248 с.
31. *Abegglen J.C.* (2006) *21st Century Japanese Management: New Systems, Lasting Values* // Houndmills, Basingstoke: Palgrave. 194 p.
32. *Морута А.* (1990) *Сделано в Японии* // М.: Прогресс. 309 с.
33. *Abegglen J.C., Stalk G.Jr.* (1985) *Kaisha, The Japanese Corporation* // N.Y.: Basic Books, 1985. 309 p.
34. *Портнер М., Такеути Х., Сакакибара М.* (2005) Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? // М.: Альпина Бизнес Букс. 261 с.
35. *Johnson C.* (1993) Comparative Capitalism: The Japanese Difference // *California Management Review*. Vol. 35. No. 4. P. 51–67. <https://doi.org/10.2307/41166754>
36. *Andrews E.L.* (1995) Blunt-Spoken Economist Is Japan's Mr. Yen // *The New York Times*, 16 September 1995, <https://www.nytimes.com/1995/09/16/business/international-business-blunt-spoken-economist-is-japan-s-mr-yen.html> international business (accessed 14.07.22).
37. *Tabata H.* (1998) Community and Efficiency in the Japanese Firm // *Social Science Japan Journal*. Vol. 1. No. 2. P. 199–215. <https://www.jstor.org/stable/30209255>
38. *Pudelko M.* (2006) The Seniority Principle in Japanese Companies: A Relic of the Past // *Asian Pacific Journal of Human Resources*. 2006. Vol. 44. No. 3. P. 276–294. <https://doi.org/10.1177/1038411106069412>
39. *Beckley M., Horiuchi Y., Miller J.M.* (2018) America's Role in the Making of Japanese Economic Miracle // *Journal of East Asian Studies*, Vol. 18. Is. 1. P. 1–21 <https://doi.org/10.1017/jea.2017.24>

Victor Studentsov (e-mail: studentcov.viktor@gmail.com)

Ph.D. in Economics, Senior researcher,

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (RAS) (Moscow, Russia)

JAPAN: A FAREWELL TO COMMUNITARIAN CAPITALISM?

The peculiarity of the Japanese economic model in the postwar decades was determined by deep-rooted, specific religious and ethical tradition, shared by virtually all segments of society. However, its survival quite critically depended on maintaining high (or at least stable) rates of economic growth which had long been facilitated by low yen and by the measures aimed at protecting domestic market. During the period of rapid growth and high employment, there emerged a special economic structure: communitarian capitalism, based on somewhat unique character of labour-capital relations. Under the external pressure Japan had to revalue its currency that provoked recession and prolonged stagnation, exacerbated in addition by flawed government policies. It was then decided to correct the revealed weaknesses of the existing economic system, including the inflexibility, by strengthening the market mechanism. Yet the quarter-century experience of neoliberal reforms, many of which were at odds with traditional views of the Japanese, had not yielded desired results.

Keywords: Japan, culture, Confucianism, groupism, communitarian capitalism, quasi-market competition, keiretsu, family-like firm, lifetime employment, neoliberalism.

DOI: 10.31857/S020736760023109-8