## Япония[[1]](#footnote-1)

Историю индустриализации Японии можно разделить на два больших этапа: первичная индустриализация, начатая во второй половине 19 века, и ре-индустриализация после второй мировой войны. В целях данного анализа описан период ре-индустриализации, начатый в 1945 году.

Индустриальная политика Японии была объектом многочисленных исследований как японских, так и международных авторов. В целом, хронологически можно выделить четыре основных этапа в индустриализации Японии.

*1945-1960. Восстановление и догоняющее развитие.*

Это период можно разделить на две части. В 1945-1950 годах основной задачей было восстановление экономики Японии после поражения во Второй Мировой Войне. В 1946 году индекс физического объема производства составлял 20% от довоенного пика, и четверть национального богатства была потеряна в течение войны. Кроме того, возможности международной торговли были ограничены силами союзников. Для поддержки экономики и избегания голода, Правительство продолжило регулирование и контроль, принятые в военное время. Эта система, получившая название Система приоритетного производства (PPS), начала работать в 1946-1948 годах и позволила сконцентрировать ограниченные местные ресурсы в двух критических отраслях промышленности - сталелитейной и угольной. Основным доступным сырьем в тот период был уголь. Но увеличение его производства ограничивалось доступностью стали. Использование PPS зациклило выпуск угля и стали друг на друге, это позволило в короткое время увеличить их производство и сделать их доступными для других отраслей.

Второй период, догоняющего развития, начался в начале 50-х. Несмотря на то, что прямое государственное регулирование через PPS продолжалось до конца 50-х годов, прямое вмешательство уменьшилось к концу периода. Было три основных фактора, повлиявших на позицию Правительства.

Первое, несмотря на позитивное влияние Корейской войны на восстановление, экономика Японии сумела восстановиться только к середине 50-х годов. Были необходимы интервенции со стороны правительства, так как международная торговля была ограничена и существовала большая скрытая безработица в аграрном секторе.

Второе, правительство имело много сторонников прямого регулирования. Закон 1946 года о временном регулировании спроса и предложения расширил права правительства по вмешательству в деятельность частного сектора. В соответствии с этим Законом правительство могло нормировать любой товар для производства и потребления, запретить или ограничить использование, производство или отгрузку любого товара, который был дефицитен. Этот закон действовал до 1952 года. Но у правительства осталось много возможностей для регулирования частного сектора до конца 50-х и начала 60-х годов. Доступ к иностранной валюте был критическим для компаний, которым были необходимы зарубежные ресурсы для строительства новых заводов и получения технологий и лицензий от зарубежных компаний. Однако иностранная валюта контролировалась и распределялась.

Третье, после того, как влияние дзайбацу[[2]](#footnote-2) было ограничено оккупационными силами, влияние правительства возросло. Находясь под сильным влиянием опыта военного времени, чиновники решили о необходимости государственного контроля и прямого регулирования экономики.

Однако, в начале 50-х, начали проявляться признаки неэффективности в промышленном производстве, страдающем от излишнего государственного регулирования. Ключевые сектора промышленного производства: сталелитейная, угольная, кораблестроение, производство синтетических волокон и производство удобрений - страдали от высоких расходов и себестоимости. Для решения проблемы они получили преференциальный режим в налогах и кредитовании. Закон 1952 года о рациональном продвижении предприятий обеспечивал специальные ставки амортизации и тарифные послабления для ключевых отраслей. Кредитная система также подверглась изменениям. Правительство получило возможность использования специальных фондов для продвижения приоритетных секторов через государственные институты развития. EXIM Bank Японии был создан в 1950 году, в 1951 году был создан Банк развития Японии, заменивший Финансовую корпорация для восстановления. Для формирования первичных фондов этих банков были использованы накопления населения и средства социального страхования. Японский банк развития в основном кредитовал инфраструктурные проекты, электрогенерацию и морской транспорт. Также кредитовались сталелитейная и угольная промышленность, производство удобрений и машиностроение. В то же время EXIM Bank специализировался на кредитовании кораблестроения и экспортных отраслей. Условия и стоимость финансирования, предоставляемые этими банками, были гораздо привлекательней, чем у частных банков.

Во второй половине 50-х правительство определило приоритетные сектора промышленного производства для развития: синтетические волокна, нефтехимия, электроника и общее машиностроение. Автомобилестроение и электротехническое машиностроение были защищены тарифами и импортными квотами. В дополнение поощрялся высокотехнологичный экспорт, позволяющий сократить отставание от развитых стран. Уголь начал быстро замещаться нефтью.

Таким образом, промышленная политика этого периода основывалась на прямом регулировании и контроле экономической деятельности частного сектора. Философия выбора такой политики основывалась на опыте и навыках контроля экономики, полученных бюрократией в военное время. К концу этого периода японская экономика начала расти. Некоторые исследователи считают, что промышленная политика помогла относительно быстрому восстановлению и росту. Однако многие экономисты считают, что, несмотря на бюрократически попытки сдерживания, основой производительности японской экономики в этот период был сильный предпринимательский дух[[3]](#footnote-3).

*1961-1972. Быстрый рост*

Этот период считается расцветом японской промышленной политики. Средний темп роста в 1960-1970 составлял в реальном выражении 11,6%. Отраслевая структура экономики претерпевает резкую трансформацию от аграрной к промышленной, а промышленное производство от легкой к тяжелой. Это преобразование было ускорено резким увеличением экспорта в тяжелой индустрии.

В 1960 году премьер-министр Икеда объявил «План удвоения национального дохода, 1961-1970». Правительство установило цели торговой либерализации в «Программе валютной и торговой либерализации». До того момента большинство импорта было ограничено системой лицензий и валютных квот. Либерализация увеличила долю импорта с автоматическим утверждением с 49% в 1960 до 92% в 1963 году, и в конечном итоге до 97% в 1967 г. В 1964 г. Япония стала соответствовать Статье 8 МВФ и стала членом в Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Несмотря на эти изменения, промышленная политика в этот период использовала в основном вертикальный (стратегический) подход. Министерство международной торговли и промышленности (МИТИ) пыталось развивать несколько ключевых отраслей через торговый протекционизм, налоговые льготы и субсидии в различных формах. Отрасли, по крайне мере официально, были выбраны в соответствии с тремя основными критериями: рост производительности труда, эластичность доходов и создание занятости. Приоритетные отрасли обещали высокие темпы роста производительности труда; увеличение спроса с ростом мировой экономики, в связи с большой эластичностью спроса по доходу; высокий мультипликативный эффект по рабочим местам в поддерживающих и связанных отраслях. Однако фактически МИТИ пыталась развивать все основные сектора: кораблестроение, производство стали, автомобилестроение, нефтепереработку и нефтехимию, авиационную индустрию и т.д.

Чиновники МИТИ также пытались контролировать уровень частных инвестиций. Они считали, что в отраслях, требующих экономии масштаба производства, конкуренция будет стимулировать появление слишком большого количества небольших компаний. Это приведет к созданию излишков мощностей в индустрии и чрезмерную конкуренцию, которая поставит под угрозу японскую конкурентоспособность в мире. Для того, чтобы упорядочить «организованную конкуренцию», каждой фирме посоветовали специализироваться на производстве определенных товаров, так, чтобы они не конкурировали друг с другом. Государственная помощь была оказана для модернизации и расширения производственных мощностей для того, чтобы воспользоваться преимуществами экономии масштаба. Поощрялись слияния для сокращения чрезмерной конкуренции.

Отчасти для того, чтобы использовать эти меры, и отчасти для того, чтобы получить эффект от либерализации торговли и иностранного капитала, МИТИ предложил закон о Чрезвычайных мерах по развитию приоритетных секторов обрабатывающей промышленности. В 1962 году этот закон был принят. Он укрепил существующее законодательство, и МИТИ мог иметь широкие эффективные полномочия для применения прямых регуляторных мер. Более того, закон предусматривал новый тип взаимоотношений между бизнесом и правительством - kan-min kyocho hoshiki. В рамках этих отношений предлагалось заменить рыночный механизм распределения ресурсов искусственными скоординированными решениями правительства и частного сектора, базируясь на решениях общественных комитетов состоящих из чиновников, бизнесменов и ученых-экспертов. Однако это встретило сильное сопротивление частного сектора, в основном, финансовых институтов, и не заработало. Это было началом нового тренда, хотя правительство пыталось сохранить ручное управление экономикой, как в предыдущие периоды, частный сектор начал сопротивляться государственному вмешательству в пользу свободного рыночного механизма.

Хотя многие отрасли, такие как автомобилестроение, электроника и сталелитейная промышленность, значительно увеличили свой экспорт, этот успех не был результатом исключительно правительственной помощи. С либерализацией торговли и иностранного капитала правительство потеряло большую часть рычагов необходимых для вмешательства в частном секторе. Возможно, наиболее эффективным шагом в продвижении экспорта стало объявление правительством графика либерализации торговли различными продуктами. Каждая отрасль, зная, как скоро иностранные конкуренты могут начать бизнес на внутреннем рынке, стремились улучшить свою производительность, качество продукции и модернизировать свои производства. Кроме того, правительство откладывало либерализацию торговли в некоторых ключевых отраслях, так долго, как позволяло внешнее давление, чтобы позволить им принять необходимые меры. Таким образом, многие отрасли промышленности были подготовлены к конкуренции с зарубежными производителями не только на внутреннем, но и на зарубежных рынках.

Если подвести итог, этот период может быть охарактеризован использованием вертикальной политики. Механизмы ее создания и реализации базируются на экстерналиях предыдущего периода. Однако у исследователей вызывает сомнение, что чиновники МИТИ при разработке политики осознавали эти механизмы. Критерии отбора отраслей были размытыми. На самом деле, как заявил один из исследователей, «я считаю, что правительство способствовало развитию именно тех отраслей, которые большинство японцев считали, страна должна была иметь»[[4]](#footnote-4).

Этот период характеризуется также напряжением между правительством и частным сектором. Правительство пыталось вмешиваться в рынок, используя прямое регулирование, но частные сектор сопротивлялся таким попыткам. Попытка реструктурировать японскую автомобильную промышленности в этот период является известным примером этой проблемы. В 1961 году МИТИ объявил план снижения количества производителей до трех, по одному для массового производства легковых автомобилей, специализированных автомобилей и микролитражек. Это предложение снова встретило сильное сопротивление и не было реализовано.

К концу этого периода, должностные лица МИТИ неохотно отказался от идеи прямого регулирования, и переключили акцент с «жестких» мер на «мягкие» меры при проведении промышленной политики. Основные цели политик изменились, чтобы помочь координации среди частных компаний, предлагая желательные направления для японской экономики и обеспечивая государственную поддержку и/или стимулы для компаний, следующих предложенным курсом. Ярким примером такого рода являются объявления МИТИ «видений» и «планов», которые обозначали последовательный и желательный курс на следующие пять или десять лет. Эти видения и планы разрабатывались государственными комитетами из различных секторов экономики. Некоторые исследователи считают, что эти планы работали в качестве координационного механизма, а также улучшали информационный обмен между частными компаниями.

*1973-1982. Нефтяной шок.*

В этот период экономика Японии периодически страдала от внешних и внутренних структурных изменений. В 1971 году президент Никсон объявил о прекращении конвертации доллара в золото и введении дополнительных пошлин на золото. После этого существовавшая в послевоенный период система фиксированных курсов закончилась. Между 1973 и 1974 годами цена на нефть выросла в четыре раза под влиянием ОПЕК. Неудачная внутренняя монетарная политика подняла уровень инфляции до 30% и номинальная заработная плата выросла на 50%. В 1974 году безработица удвоилась и реальный рост экономики впервые показал отрицательные значения в послевоенный период. Усиление йены и повышение цен на нефть оказало значительное влияние на большинство отраслей тяжелой промышленности. Производство стали, цветная металлургия, химия, производство бумаги упали до себестоимости. Отрасли, менее зависящие от цены на энергоносители, такие как автомобилестроение и производство электроники, с трудом выживали из за проблем с экспортом. Это привело к началу структурных проблем. С этой точки зрения, с разделения отраслей по уровню энергопотребления начался переход в более технологически продвинутые и требующие больших компетенций рыночные сегменты.

В этот же период стало необходимо учитывать социальные аспекты индустриализации. Быстрая индустриализация 60-х привела к повышенному уровню загрязнения и экологическим проблемам.

Вскоре после восстановления от первого нефтяного шока, сопровождавшегося укреплением йены в 1977-1978 годах, второй нефтяной шок ударил по японской экономике в 1979-1980 годах. Ситуация в проблемных отраслях ухудшилась, и стали усиливаться мнения о необходимости их государственной поддержки. По причине быстрого роста государственного долга фискальные возможности макроэкономической политики не были использованы. Поддержка базировалась на использовании микроэкономических политик. После восстановления от этого кризиса йена оставалась относительно дешевой до 1985 года.

Необходимо принимать во внимание участие Японии в международной торговле. Либерализация капиталов, начатая в 1967 году, стала полной в 1973 года. В этот год иностранные инвестиции достигли рекордного уровня в 3,5 млрд. долларов США в сравнении с 2,33 млрд. долларов США в 1972 и 858 млн. долларов США в 1971 году. Активное участие Японии в международной экономике привело к появлению новой проблемы, связанной с торговыми трениями и дисбалансами с другими странами, особенно с США.

В этот период стал набирать тренд снижения использования вертикальной промышленной политики. Частично по причине того, что японская экономика достаточно выросла и меньшее количество отраслей нуждалось в продвижении, частично из-за международной критики против протекционизма и прямой поддержки, которая стала слишком сильной, МИТИ перенесла акценты с вертикальной политики на горизонтальную. Позиция МИТИ в отношении международной торговли радикально изменилась в сторону поддержки ее свободы. С постоянным снижением тарифов Япония стала одной из стран с низкими тарифами. По мере ликвидации явных барьеров МИТИ становится, как минимум публично, защитником и двигателем свободной торговли в мире.

Таким образом, можно выделить три основных цели промышленной политики этого периода:

1. Предоставление корректирующей помощи для проблемных отраслей, страдающих от вышеупомянутых структурных проблем.
2. Учет международной критики и требований к проводимой Японией торговой политике.
3. Поддержка НИОКР в частном секторе.

Помощь в развитии НИОКР может служить видимым доказательством перехода к горизонтальной политике. Среди мер горизонтальной политики поддержка НИОКР частных компаний было наиболее органичным для МИТИ, так как это было похоже на меры вертикальной политики. И хотя уровень поддержки был не очень большой, были использованы различные формы поддержки НИОКР в частном секторе. Особенно показателен пример отрасли информационных технологий. IBM виртуально контролировало и была монополистом на этом рынке. Для снижения монополистического присутствия IBM на внутреннем рынке МИТИ начала формирование группы по НИОКР. В 1962 году был организован Консорциум по компьютерным технологиям и исследованиям для развития крупномасштабных компьютерных систем. Производители компьютеров, такие как Fujitsu, NEC и Oki Electric Co. объединились в этом проекте. Формирование этого консорциума послужило прототипом для совместного НИОКР в 1976 году через создание Super LCI Technology and Research Consortium для развития компьютерных систем четвертого поколения. В дополнение МИТИ расширило либерализацию в отраслях, связанных с компьютерами, в том числе и создании программного обеспечения, до апреля 1976 года и обеспечило субсидии и финансовую помощь в основном через Банк развития Японии.

Корректирующая помощь приняла несколько форм. Помощь в переобучении персонала и его перемещении на новые рабочие места, помощь для депрессивных районов и другие. Однако основными инструментами политики были следующие два: создание совместных кредитных фондов для выкупа и ликвидации производственных мощностей с банковскими гарантиями (это было сделано для снижения неиспользуемых мощностей), и разрешения на создание картелей для снижения производственных мощностей в определенных индустриях. В 1978 году принят закон «О временных мерах для стабилизации депрессивных отраслей». В качестве таких отраслей были определены производства алюминия, синтетических волокон, кораблестроение, химических удобрений, хлопковой и синтетической пряжи, гофрированного картона, стали и материалов из нее. Первый инструмент оказался не достаточно привлекательным для компаний, так как компании не использовали гарантии. Создание картелей так же было спорной мерой, так как не было заметных различий в снижении производственных мощностей в выбранных и остальных отраслях. Хотя возможно были скрытые картельные сговоры в невыбранных отраслях. Как отмечается многими исследователями, промышленная политика была не достаточно прозрачной.

В 1967 году правительство приняло закон «О предотвращении общественных неприятностей» для борьбы с загрязнениями и другими негативными эффектами индустриализации. Это привело к установлению жестких для того времени экологических стандартов для промышленного производства и промышленной продукции. Так, например, японская автомобилестроительная промышленность достигла наивысших стандартов по СО2 и азоту в мире.

Торговые трения и дисбаланс росли по мере роста участия Японии в международной торговле. Для снижения негативного эффекта от принимаемых в одностороннем порядке санкций в отношении японской продукции правительство активизировало переговорный процесс и заключение двух и многосторонних соглашений в различных отраслях.

*1983 - 1990. Торговый дисбаланс*

После преодоления второго нефтяного шока, японский экспорт стал расти очень быстро, несмотря на усиление йены. Япония достигла положительного баланса с большинством торговых партнеров. Так, например, положительное сальдо торгового баланса с США в 1983 году составило 20 млрд. долларов США. Это привело к серьезным проблемам. Экспорт автомобилей, цветных телевизоров и станков с числовым программным управлением в США был приостановлен под их давлением.

Промышленная политика в этот период вернулась к протекционистским мерам, схожим с использованными в 1970-х годах. Такие отрасли, как производства алюминия, химических волокон, химических удобрений, ферросплавов, бумаги и нефтехимия были введены под действие закона «О временных мерах по структурному развитию отдельных отраслей». Правительство проводило противоречивую политику продолжая протекционистскую защиту отраслей даже после их перехода от зарождающихся к зрелым. Промышленная политика опять стала больше использовать вертикальный подход.

*1990- настоящее время. Стагнация и восстановление*

В 1990 году экономика Японии вступила в продолжительную стагнацию, выход из которой до настоящего момента не найден. Экономический рост в среднем не превышает 2% в год. Компании замедлили инвестиционную активность и вынуждены расчищать свои балансы, списывая большую долю непродуктивных активов. Банки вынуждены отзывать кредиты до того, как клиенты станут банкротами. Даже компании с высокой репутацией вынуждены были приступить к сокращению рабочих мест для сокращения расходов. Во второй половине 1990-х японская экономика скорее сжималась, чем росла в абсолютном значении. Банк Японии был вынужден установить учетную ставку на уровне 0%, в сочетании с чрезвычайными регуляторными смягчениями.

Японские экономисты назвали этот период «потерянным десятилетием». Первые признаки оздоровления появились в 2003 году, как результат экономических реформ предпринятых правительством. Прибыли компаний значительно улучшились, и уровень инвестиций вернулся на нормальные показатели. Показатели потребительской уверенности медленно, но постоянно росли. Это восстановление не было органическим результатом бизнес цикла, а скорее результатом проведенных в «потерянное десятилетие» важных структурных реформ. Изменения в промышленной политике были частью этих реформ как ответ на внешние вызовы и внутренние изменения. Однако восстановление оказалось не столь продолжительным, так как кризис 2007-2008 годов нанес сильнейший удар по японской экономике, но благодаря ранее проведенным реформам удалось смягчить его воздействие. До настоящего момента Япония ищет рецепты выхода из стагнации. Тем не менее, важно понять, как видоизменилась промышленная политика.

Демография стала одним из важнейших факторов влияния. Население Японии продолжает сокращаться, что затрагивает в первую очередь группу, находящуюся в трудоспособном возрасте от 15 до 65 лет, которая начала сокращаться в 1992 году. В 2013 году в сравнении с 1992 годом эта группа сократилась на 7,7%.

Второе важное изменение произошло в промышленном развитии. Японская промышленность достигла высочайшего уровня конкурентоспособности в 1980-х. Кроме того, стало все меньше и меньше отраслей, где Япония могла потенциально занимать технологии и идеи для дальнейшего развития. Наоборот, она стала вынуждена развивать собственные технологии. Требования по развитию собственных инновационных возможностей, которые должны соответствовать компетенциям США и Европы, стали еще более важными.

Третье, хотя обрабатывающая промышленность по-прежнему остается важной в экономике Японии, индустриальная структура стала меняться со смещением в сторону промышленных и профессиональных услуг. Это не означает потерю конкурентоспособности японской промышленности, это означает повышение роли в создании стоимости высококвалифицированной деятельности связанной с НИОКР, дизайном, управлением цепочками поставок, послепродажным сервисом и т.д. Японские компании, как многие компании развитых стран, вынуждены были выводить за границу трудозатратные производства для сохранения конкурентоспособности и нивелирования демографического фактора. Как результат, их вклад в японскую экономику стал меньше. Автомобильная промышленность хороший пример. Внутреннее производство автомобилей с пика в 14 млн. штук в 1990 году, упало до меньше чем 10 млн. штук в 2005 году. При этом за 30 лет зарубежное производство выросло с нуля до размеров превосходящих внутреннее производство. Количество занятых в производстве автомобилей упало с 956 тыс. в 1991 году до 870 тыс. в 2010 году. Другие сектора обрабатывающей промышленности также сокращались в это время. Япония показывала наихудшие показатели среди стран G-7. Сервисный сектор, который по ожиданиям должен был заменить потери в обрабатывающем секторе, был не настолько вовлечен в международную торговлю, как промышленное производство. Кроме того, сервисные сектора находились под регуляторным воздействием социального и экономического характера, которые не позволяли свободную конкуренцию. Из-за отсутствия конкуренции, японские сервисные компании сильно отставали от международных конкурентов. Неэффективный и неконкурентоспособный сервисный сектор стал серьезным ограничением.

Четвертое, азиатские страны успешно продолжали индустриализацию. В частности, вступление КНР в ВТО создало серьезную проблему для Японии, так как Китай стал основной мировой производственной базой. Японские компании не могли больше рассчитывать на преимущество высококвалифицированной, но дорогой рабочей силы. Значительная часть сборочных и иных трудозатратных производств была переведена из Японии в соседние страны.

Пятое, произошли существенные сдвиги в отношении людей к жизни и жизненном стиле. Верность организации, готовность к тяжелому труду, бережливость, уважение к старшим, взаимное доверие - базовые ценности японского общества стали ослабевать и девальвироваться. Компании более не могут рассчитывать на послушную и терпеливую рабочую силу. Люди стали легче менять работу, если не получали соответствующую их ожиданиям компенсацию. Все эти изменения начались в 1990-х и продолжали нарастать, заставляя правительство и бизнес трансформировать законодательную и институциональную основу японской промышленности.

Наиболее важной инициативой было дерегулирование экономической жизни. Это затронуло и промышленную политику. Акценты опять сместились в сторону преимущественно горизонтальных мер, лежащих в общем русле проводимой государством экономической политики направленной на повышение конкурентоспособности японской экономики. После назначения премьер-министром г-на Коизуми в апреле 2001 года он объявил следующие принципы экономической политики:

1. Нет реформ - нет роста
2. Что может делать частный сектор, должно быть оставлено частному сектору
3. Что могут делать регионы, должно быть оставлено регионам.

После его назначения и до апреля 2006 года было отменено свыше 1500 государственных регулирующих актов.

Важнейшими направлениями развития промышленной политики было развитие конкуренции. В течение длительного времени государственные чиновники и руководители крупных компаний на рассматривали политику конкуренции как основу для действий. Преобладало мнение, что антимонопольное регулирование рассматривалось ими как препятствие для построения сильной отрасли. Они считали, что конкуренция на внутреннем рынке между японскими компаниями ведет к нерациональному использованию ресурсов и не способствует подъему конкурентоспособности. По их мнению, компании не должны были конкурировать между собой, а должны были кооперироваться для достижения успеха на глобальных рынках. МИТИ как выразитель интересов правительства придерживался этой позиции до конца 1980-х. Несмотря на существования Japan Fair Trade Commission (JFTC), ее деятельность была затруднена деятельностью МИТИ и других государственных органов курирующих сервисные сектора.

Требования сильной политики в области конкуренции были инициированы извне. США рассматривали сильную политику конкуренции как ключ для большего открытия японского рынка. Это привело к усилению JFTC к середине 1990-х. Однако, не преуменьшая значение внешнего давления, были более фундаментальные изменения, заставившие японское правительство признать полезность политики конкуренции для улучшения результатов японской промышленности, что являлось ключевой задачей промышленной политики. После того, как произошло падение в регулируемых секторах, государственные чиновники и бизнес-лидеры начали понимать необходимость создания новой бизнес-среды, поощряющей появление новых участников с инновационными продуктами и бизнес-моделями.

После того, как МИТИ начали изменять подходы к промышленной политике, базирующейся на поддержке крупных компаний, и поддерживать появление новых молодых компаний и предпринимателей, на рынке возникли разногласия между государственными чиновниками и крупными компаниями. В 2004 году случился конфликт между ассоциацией крупных японских компаний, имеющей сильное лобби в японской экономической политике и JFTC. Если бы это произошло в начале 1990-х МИТИ без сомнения заняло бы сторону ассоциации. Но в этом конфликте МИТИ заняло позицию невмешательства. В это же время МИТИ решило не оказывать поддержку идеи предпочтительной защиты интересов крупных компаний. Вместо этого МИТИ пришло к выводу, что создание бизнес-среды, благоприятной к появлению новых компаний, более важная задача для оживления японской промышленности, чем защита интересов зрелых компаний.

Другой важной частью конкурентной политики было облегчение условий по проведению сделок по слиянию и поглощению через поднятие доминантной доли с 25% до 35%. Позже JFTC стало использовать индекс Херфиндаля-Хершмана вместо простого определения рыночной доли в целях определения уровня монополизации. Одновременно с этим JFTC стало бороться с ценовыми сговорами в области государственных закупок.

Следующий акцент в промышленной политике был сделан на поощрении развития МСБ. МСБ играет важную роль в японской промышленности. Особенно в автомобилестроении, электронике и сборочных производствах в других отраслях. Значительная часть полуфабрикатов и комплектующих производится МСБ и используется сборочными производствами крупных компаний с известными брендами и глобальной маркетинговой властью. Зачастую эти поставщики интегрированы в группы под большими компаниями. Доверительные и долгосрочные отношения внутри этих групп известны под названием кейрацу, что, по мнению многих экспертов, является отличительно характеристикой японской промышленной системы и являвшейся источником ее силы. Но в 1990-х этот тип взаимоотношений начал работать против эффективности и снижения расходов. Несмотря на то, что преимущества взаимного доверия и разделения информации не были утеряны, негативные эффекты начали расти и превосходить любые возможные преимущества. Из-за отсутствия конкуренции цена на комплектующие для сборочных производств становилась выше, чем если бы они приобретались вне кейрацу. Это влияло на глобальную конкурентоспособность японских производителей. Первым примером разрушения кейрацу был Карлос Гон, после вступления в должность генерального директора Ниссана.

Одной из проблем пришедшей из 1990-х было малое количество новых предприятий (start-up). Для сравнения, в 1990-х количество вновь создаваемых предприятий по отношению к существующим не превышало 5%, что более чем в два раза ниже, чем в США (13%). С 2000 года количество закрываемых предприятий превзошло количество новых компаний. В 2004 году отношение новых было 4,1%, отношение закрываемых было 4,5%.

Новые предприятия важнейший ресурс для предпринимательства и промышленного развития. Особенно это критично для развития новых индустриальных секторов. Как правило, старые компании отягощены существующими активами и технологиями и недостаточно быстро используют возможности новых технологий и бизнес-моделей. Например, в секторе ИТ и электроники японские компании, такие, как Sony, Hitachi, Toshiba, Matsushita и Fujitsu снизили свою глобальную конкурентоспособность и были вынуждены отступить на внутренний рынок.

Для ответа на этот вызов МИТИ приняло несколько мер для поддержки новых компаний. Первое, были снижены требования для открытия компании с точки зрения капитала. Минимальный порог был снижен с 10 млн. йен до 1 йены.

Второе, был объявлен привилегированный налоговый режим для поощрения индивидуалов, компаний и ассоциаций, инвестирующих в венчурный бизнес. Около 10 ассоциаций было образовано под этим законом. И хотя это имело больше психологический эффект, чем экономический, это позволило начать менять отношение к венчурному бизнесу, который считался слишком рисковым и не воспринимался всерьез, как не вписывающийся в традиционную корпоративную культуру Японии. Создание новых компаний и принятие риска теперь общественно признанное занятие в японском обществе.

Третье, ожидалось, что университеты начнут заниматься посевными инновациями на базе их исследований. Традиционно японские университеты не работали в коммерческом направлении. В результате внесения поправок в закон, который регулирует деятельность национальных университетов, они могут держать патенты на результаты своих исследований и профессорско-преподавательский состав может использовать творческие отпуска для занятий коммерческой деятельностью.

Для более равномерного регионального развития был использован подход по формированию индустриальных кластеров. Были определены 17 кластерных инициатив по всей стране.

Следующим важным направлением было создание условия для трансформации крупных компаний. В 1999 году был принят закон о промышленном возрождении. Согласно этому закону, частные компании, имеющие четкую стратегию повышения эффективности, были освобождены от стандартных положений коммерческого права, и им было позволено принять срочные меры для улучшения их производительности, финансового положения и инноваций.

В 2006 году на базе практического применения этого закона было в целом пересмотрено коммерческое право. Были облегчены требования при слияниях и поглощениях. Для улучшения процесса реструктуризации через слияния и поглощения в 2003 году была создана Industry Revitalization Corporation of Japan. Ее основной целью был выкуп банковских кредитов сливаемых компаний для избегания блокирования сделок со стороны банков.

Развитие страновой инновационной системы было еще одной частью промышленной политики. Несмотря на то, что в послевоенный период инновации всегда признавались ключевым фактором повышения и поддержания конкурентоспособности и правительство щедро финансировало НИОКР на всех уровнях: государственные исследовательские центры, университеты и корпорации, результаты не соответствовали ожиданиям. При среднегодовых расходах на НИОКР, достигавших 3% от ВВП, выше было только в скандинавских странах, и общем количестве патентов большем, чем в США, всего небольшое количество патентов было можно было использовать для основания прибыльного бизнеса. МИТИ пришло к выводу о необходимости реорганизации инновационной системы. Основным направлением инновационной политики было создание условий для поощрения совместной работы государственных, университетских и корпоративных исследовательских центров для перетока знаний и оптимизации использования ресурсов. Необходимо было повысить мобильность исследователей, изменить существовавшую систему изолированной работы и изменить ментальность, что японцы не склонны к изобретательству.

Переход от закрытых лабораторий к открытой инновационной системе был базовой философией инновационной политики. Реализация политики велась в четырех основных направлениях.

Первое, университетским ученным и исследователям было разрешено работать в корпоративных центрах без всяких ограничений. Второе, им разрешили становиться неисполнительными директорами в частных компаниях. Третье, университетам разрешили стать собственниками патентов по результатам исследований финансируемых государством. Им разрешили получать роялти и расходовать их по собственному усмотрению, вместо возврата государству. Четвертое, исследователи из корпоративного сектора получили разрешение работать в университетских центрах.

Построение новой инновационной системы потребовало изменения политик в области защиты прав интеллектуальной собственности. Были внесены изменения в законодательство и регулирование. Основной задачей политики было изменить предыдущее отношение к правам на интеллектуальную собственность сложившееся во времена импорта технологий. В то время правительство и общество не воспринимали потребности в защите интеллектуальной собственности достаточно серьезно. Однако по мере зрелости японской экономики и промышленности и создания собственных разработок и технологий этот вопрос стал одним из ключевых в развитии инноваций.

Все эти изменения потребовали и переосмысление роли и места МИТИ в развитии промышленности. Так как промышленная политика в основном стала горизонтальной, это потребовало расширение мандата и компетенций МИТИ до макроэкономических вопросов. В 2001 году МИТИ (Ministry of International Trade and Industry) был преобразован в МЭТИ (Ministry of Economy, Trade and Industry).

В 2010 году МЭТИ разработало новую экономическую политику «The Industrial Structure Vision 2010»[[5]](#footnote-5). В рамках этой стратегии ставится задача уйти от экономики, базирующейся на двух отраслях: автомобилестроении и электроники - к более устойчивой модели развития на основе 5 стратегических направлений:

1. Экспорт инфраструктурных решений. Ядерная энергетика, вода, газификация углей и угольная энергетика, железнодорожный транспорт, вторичная переработка сырья, космическая индустрия, умные сети и системы, возобновляемая энергетика, информационно коммуникационные технологии, городское планирование и индустриальные парки.
2. Развитие экологических и энергосберегающих решений. Системы аккумулирования электроэнергии, автомобили следующего поколения.
3. Креативные сектора. Мода, создание контента, ресторанная и пищевая индустрия, туризм.
4. Медицинские решения и медицинский уход. Фармацевтика, медицинское оборудование, комплексные медицинские решения, медицинский сервис.
5. Перспективные сектора. Робототехника, космос, решения на стыке областей знаний.

Промышленная политика часть общей экономической политики направленной на реализацию этого стратегического видения. Развитие новых промышленных отраслей является существенной частью этой стратегии. Важным этапом становится эволюция мышления от экспорта товаров к экспорту решений.

В Таблице 1 приведены основные этапы процесса индустриализации Японии. Если суммировать эволюцию индустриализации и развития промышленных политик Японии, можно сделать следующие выводы.

1. Ранняя индустриализация в Японии базировалась на вертикальной промышленной политике. Правительство с разной долей успешности определяло отраслевые и секторальные приоритеты и обеспечивало приоритетным секторам глубокую протекционистскую защиту, поощрительное регулирование и щедрое прямое и косвенное финансирование. Лидирующая роль государства на протяжении 30 лет.
2. Высокий (более 30%) уровень инвестиций в экономике способствовал быстрой индустриализации страны (рис. 1). По мере роста ВВП и ВВП на душу населения уровень инвестиций начинает снижаться.
3. Финансирование индустриализации велось за счет иностранной помощи (США) на начальном этапе, с последующим использованием национального капитала. Этому способствовала высокая норма сбережений в экономике и возможность использования накопления населения на цели индустриализации и крупные государственные заимствования. В долгосрочном периоде это привело к серьезным бюджетным проблемам.
4. В основе индустриализации лежало обеспечение потребностей внутреннего рынка с увеличением доли экспорта по мере развития промышленности на этапе роста и расцвета.
5. Развитие промышленности проводилось с подавлением конкуренции на внутреннем рынке, что привело к долгосрочному кризису после достижения определенного уровня. Темпы роста обрабатывающей промышленности не имели четко выраженного тренда и характеризуются резкими подъемами и спадами (рис. 2).
6. Либерализация торговли и доступа иностранного капитала оказало решающее значение на серединном этапе индустриализации.
7. По мере индустриализации Японии промышленные политики сдвигались в сторону горизонтальных (корректирующих) мер, с отходом от вертикальной политики.
8. Существует риск потери конкурентоспособности при переходе на этап развития экономики движимый инновациями.



**Рис. 1. Экономический рост и валовые капитальные инвестиции Японии**

****

**Рис. 2. Развитие перерабатывающих производств Японии**

**Таблица 1. Краткая характеристика этапов и подходов**

**индустриальной политики Японии**

|  |  |
| --- | --- |
| **Период** | **Подходы индустриальной политики** |
| 1945-1950 | * Вертикальная политика. Прямое регулирование и контроль экономической деятельности частного сектора
* Основной фокус: становление новых обрабатывающих секторов и реструктуризация базовых секторов
* Приоритетные сектора: угольная, сталелитейная отрасли, синтетические волокна, нефтехимия, электроника, общее машиностроение, автомобилестроение и электротехническое машиностроение
* Ключевые меры: система приоритетного производства (тарифы, импортные квоты, достаточное прямое и косвенное финансирование) и меры протекционизма
 |
| 1961-1972 | * Вертикальная политика
* Торговый протекционизм, налоговые льготы и субсидии в различных формах
* Контроль уровня частных инвестиций – обеспечение «организованной конкуренции»
* Усиление роли финансово-промышленных групп
* Либерализации торговли по ряду продуктом, получившие достаточный уровень развития.
 |
| 1973-1982 | * Переход с вертикальной политики на горизонтальную политику
* Создание кредитных фондов для выкупа и ликвидации производственных мощностей (это было сделано для снижения неиспользуемых мощностей)
* Создание картелей в определенных индустриях.
* Временные меры поддержки для стабилизации депрессивных отраслей. В качестве таких отраслей были определены: производство алюминия, синтетических волокон, химических удобрений, хлопковой и синтетической пряжи, гофрированного картона, стали и материалов из нее и кораблестроение.
 |
| 1983 - 1990 | * Возврат к вертикальным мерам
* Возврат к протекционистским мерам
* Принятие Закона «О временных мерах по структурному развитию отдельных отраслей», среди которых производство алюминия, химических волокон, химических удобрений, ферросплавов, бумаги и нефтехимических продуктов
 |
| 1990- настоящее время | * Горизонтальная политика. Усиление законодательной и институциональной основы промышленности: развитие конкуренции, поощрение развития МСБ, стимулирование новых инвестиций, снижение требований по минимальному капиталу для учреждения новых компаний, привилегированный налоговый режим для поощрения приоритетных компаний и ассоциаций, инвестирующих в венчурный бизнес.
* Основной фокус:
* развитие собственных технологий и инноваций
* построение новой инновационной системы
* вывод промышленности на международный уровень конкурентоспособности
* Ключевые меры:
* вывод за границу трудозатратных производств для сохранения конкурентоспособности и нивелирования демографического фактора.
* усиление связи с университетами по коммерциализации инноваций на базе их исследований
* формирование индустриальных кластеров.
* трансформация крупных компаний
* облегчение требований при слияниях и поглощениях.
* щедрое финансирование НИОКР на различных уровнях: государственные исследовательские центры, университеты и корпорации
 |

1. Masahiro Okuno-Fujiwara, Industrial Policy in Japan: **A** Political Economy View; Mitsuhiro Kagami The role of industrial policy: Japan's expirience: Risaburo Nezu, Industrial policy in Japan, [↑](#footnote-ref-1)
2. Объединения предпринимателей в Японии. Дословно «финансовая [клика](http://world_history.academic.ru/1715/%D0%9A%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B0)». Представляли собой крупные концерны, возникшие в ходе индустриализации Японии в конце 19 века, и принадлежащие одной семье. http://world\_history.academic.ru/1170 [↑](#footnote-ref-2)
3. Industrial Policy in Japan: **A** Political Economy View, Masahiro Okuno-Fujiwara [↑](#footnote-ref-3)
4. Industrial Policy in Japan: A Political Economy View, Masahiro Okuno-Fujiwara [↑](#footnote-ref-4)
5. http://www.meti.go.jp/english/policy/economy/industrial.html [↑](#footnote-ref-5)