

*Н. Л. Дружинин*

## **ОСОБЕННОСТИ ЯПОНСКОЙ СИСТЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Характеризуя японскую экономическую систему, известный специалист в этой области М. Моритани в качестве отличительной черты выделил такую особенность японского предпринимательства, как «рациональность, достигаемая через иррациональное»<sup>1</sup>. Прийти к такому выводу ему позволило сопоставление теории управления качеством, зародившейся в Великобритании, а затем получившей распространение в США, и японского подхода к проблеме качества. Цель контроля качества, согласно англо-американской методике, состояла в поиске экономически рационального уровня, оптимального соотношения между величиной издержек и допустимым процентом брака. В соответствии с логикой японских производителей, целью их деятельности является выпуск полностью бездефицитной продукции. Разница в этих подходах носила принципиальный характер и была явлением не столько технологического, сколько институционального порядка.

Суть американского подхода заключалась в определении равновесной отметки, которая определяла, какой процент брака допустим при заданных ценах. В дальнейшем имеющаяся технология принималась за неизменную величину, и в соответствии с этой данностью качество могло улучшаться лишь благодаря росту издержек и повышению конечной цены изделия. Японский подход в отличие от американского не рассматривал существующую технологию в качестве незыблемой, наоборот, предполагалось ее непрерывное совершенствование с целью устранения не просто брака, а самих источников его появления. Сквозное улучшение каждой фазы производственного цикла, а не только лишь усиление контроля являлось основным средством концепции «встроенного управления качеством». Изменчивым в данной системе становился процент брака, причем его неуклонное снижение было возможно при заданных ценовых параметрах и даже одновременно со снижением издержек. Это достигалось благодаря тому, что в результате непрерывного настойчивого поиска слабых мест производственного процесса находились

---

**Николай Львович ДРУЖИНИН** — канд. экон. наук, докторант кафедры истории экономики и экономической мысли экономического факультета СПбГУ. В 1993 г. окончил экономический факультет СПбГУ, в 1996 – аспирантуру. Область научных интересов – экономическая история Японии, новая институциональная экономическая теория. Автор более 30 научных и учебно-методических публикаций, в том числе одной монографии.

© Н. Л. Дружинин, 2007

пути их эффективного преодоления за счет более рациональной организации работы. При их внедрении происходило не только снижение брака, но и улучшение условий труда, повышение производительности и снижение общих издержек. Как отмечает М. Моритани: «Американские предприниматели полагали, что борьба за уничтожение брака приведет к повышению себестоимости продукции. Поэтому на первых этапах японо-американской “полупроводниковой войны” они обвиняли японские фирмы в демпинге, поскольку те продавали интегральные схемы с крайне низким коэффициентом брака по тем же ценам, что и американцы. Бизнесмены из США считали, что цены просто обязаны возрасти пропорционально тщательности контроля и числу бракованных изделий. Разумеется, такой стереотип — законное дитя экономического рационализма»<sup>2</sup>.

Разница в американском и японском подходах к проблеме качества представляет собой лишь небольшой пример, в котором отражается существенное различие ценностных ориентаций общества в Японии и на Западе. Возникновение и развитие японских предпринимательских методик не является случайным и не может объясняться только лишь заимствованием мирового опыта, даже несмотря на ту важную роль, которую это сыграло в японской истории. В их основе находится собственный культурно-исторический фундамент, уникальная институциональная структура, включающая в себя особое восприятие мира, сформировавшееся мировоззрение. Стремление к постоянному улучшению условий производства и качества продукции является одним из проявлений японского менталитета и имеет глубокие корни в национальной психологии японцев. По словам М. Имаи: «Для японской ментальности характерна вера в бесконечные возможности самосовершенствования. Как гласит наша старая пословица: “Если вы не встречались с другом три дня, присмотритесь получше, и вы увидите, что в нем изменилось”»<sup>3</sup>.

Открытость к переменам в духе японской нации. И хотя эта способность достаточно ограничена и, как правило, не затрагивает основ общественного устройства, она помогла стране совершить скачок в эпоху Мэйдзи (1868–1912), а также не способствовала быстрому и органичному послевоенному перерождению. В основе этого прогресса лежала идеология догоняющего развития, которая делала акцент на постоянном каждодневном совершенствовании всех сфер жизни. Этот процесс не касался лишь духовных ценностей и культурно-исторических традиций, которые тем не менее также не оставались абсолютно неизменными, трансформируясь в соответствии с меняющимися условиями. Институциональная структура японского общества являлась достаточно устойчивой системой, однако ее динамика была важной составной частью модернизации страны. Фактически в этом проявлялся глубоко рациональный подход, который подчинял имеющиеся институты сознательно выработанным целям догоняющего развития, не позволяя обществу слепо следовать сложившимся правилам. Для Японии умелое использование культурного наследия, обеспечение исторической преемственности стало основой собственного пути развития, когда «качественный скачок достигался на основе обновления традиций, а не их отрицания»<sup>4</sup>. Все это позволило Японии добиться в послевоенные годы колоссальных успехов, создав собственную модель развития и фактически доказав возможность быстрого роста экономики на основе своих национальных институтов.

Процесс адаптации культурного наследия к потребностям растущей экономики, безусловно, важная, но далеко не единственная заслуга государства. Значительно более сложной и значимой задачей являлось сознательное, целенаправленное возвращение нужных институтов, т. е. административное воздействие на культуру с целью приспособления институциональной среды к новым импортируемым социальным и

экономическим технологиям. Этот «культурный инжиниринг» сыграл весьма существенную роль в том, что традиции в Японии оказались в состоянии выполнить столь сложную функцию в экономическом развитии страны. Культурный инжиниринг определяется как «исторический процесс, в ходе которого государство инициирует изменение традиций и культурных ценностей для того, чтобы уменьшить финансовые и политические издержки поздней индустриализации. Успех Японии обусловлен не просто обладанием определенными культурными ценностями, но их сознательным упрочнением, особенно в периоды конкретных технологических и институциональных преобразований»<sup>5</sup>.

На микроуровне рациональный подход также играл важную роль, обеспечивая высокий уровень согласованности между участниками экономических процессов. Сложные производственные системы, включавшие в себя разветвленные холдинговые структуры, системы поставок, кредитования и сбыта, нуждались в чрезвычайно качественной организации для того, чтобы функционировать с высокой степенью эффективности и точности. Достичь этого без детальнейшего расчета и учета множества факторов, опираясь лишь на имеющиеся институциональные возможности, было бы невозможно. В то же время зачастую в характеристиках японского экономического поведения встречаются ссылки на иррациональность, как, например, в приводимой выше цитате М. Моритани. Японский рационализм действительно не совсем похож на западный тип рационального поведения, что обуславливается специфической институциональной структурой японского общества. Это вносит определенную сложность в оценку движущих сил развития японского капитализма и затрудняет межстрановые сравнения.

Согласно постулатам неоклассической теории экономическое поведение хозяйствующих субъектов в своей основе опирается на принципы рациональности. Экономический расчет является неотъемлемой составной частью любой хозяйственной деятельности. Однако в реальности рациональный выбор представляет собой сложный процесс анализа всевозможной, относящейся к делу информации и выработки на этой основе адекватного решения. Этот процесс предполагает затраты, которые могут быть весьма значительными и к тому же требуют определенного, нередко длительного времени на их осуществление. Степень проработки вопроса, глубина исследования проблемы, определяемые объемом обрабатываемой информации и качеством ее анализа, оказываются в результате этого различными. Поэтому рациональность принимаемых решений бывает неодинаковой в схожих ситуациях и может предопределять разнонаправленность избираемых путей развития.

Идеи Г. Саймона относительно ограниченной рациональности<sup>6</sup>, а также развитие этого подхода в рамках новой институциональной экономической теории<sup>7</sup> важны не только для объяснения особенностей экономического поведения индивидов, принадлежащих к какой-либо одной эпохе или цивилизации, но и для сравнения действий экономических агентов как в исторической перспективе, так и в межстрановом пространстве. Рассматривая причины экономического развития любого государства, можно обнаружить как наличие общих, универсальных движущих сил, так и привнесенную специфику, выражающуюся в проявлении собственного менталитета, исторической и культурной самобытности, в устоявшейся институциональной системе. Причем если первую, общую часть эффективно разрабатывает и на высокоабстрактном уровне описывает неоклассическая экономическая теория, то вторую, специфическую — новая институциональная экономическая теория. Такой совмещенный подход позволяет удачно дополнять одну теорию другой, смягчая имеющиеся у обеих научных методик недостатки<sup>8</sup>.

Объяснение японского феномена, в котором неразрывно переплетено и рациональное и иррациональное (традиционное), практически невозможно без обращения к особенностям институциональной структуры японского общества и использования институционального подхода, который позволяет обратить внимание на то, в каких условиях и каким образом функционируют классические экономические схемы и какой результат обеспечивается благодаря их специфической трактовке. Это неразрывно связано с методикой цивилизационного подхода, который уделяет первостепенное значение комплексному исследованию экономических, политических и социокультурных факторов, совместно создающих неповторимую систему экономического развития<sup>9</sup>.

Исторический процесс состоит, как известно, не только из социально-экономических, но и из культурно-цивилизационных потоков. Для анализа истории послевоенного возрождения Японии и объяснения успехов японских методов организации производства необходимо в полной мере учитывать значимость культурно-цивилизационного фактора, который, оказывая непосредственное влияние на институциональную структуру общества, формирует социальные основы жизнедеятельности и предопределяет вектор экономического поведения индивидов. Следование сложившимся традициям, определенным ритуалам и правилам видоизменяет экономическую деятельность субъектов, придавая поведению традиционный характер. Возникают определенные противоречия между четкой максимизирующей ориентацией и присутствием сильного влияния традиций, способных увести тех, кто им следует, далеко от стратегии рационального поведения. Особенностью японской экономической системы является не то, что в ней активно присутствуют и используются элементы традиционного поведения, а то, что это удается достаточно гармонично и в целом эффективно согласовывать с принципами рационального поведения, достигая целей максимизации.

Действия японцев, кажущиеся на первый взгляд нерациональными, в конкретных ситуациях оказываются зачастую более верными и выгодными в конечном счете. Так, в частности, система пожизненного найма содержит в себе помимо социальных функций, связанных с немалыми непроизводительными расходами для фирмы, важную информационную и мотивационную составляющую, позволяющую фирмам, практикующим использование данной системы, получать ощутимые выгоды в долгосрочном плане. При более глубоком рассмотрении вскрывается то, что многие «нерациональные» действия не только не были нерациональными (своеобразной данью традициям), а, напротив, отличались «сверхрациональностью» вследствие того, что включались в сложную институциональную систему со своей специфической мотивацией и устоявшимся алгоритмом принятия решений. То, что использование традиций происходит в определенных рамках, подтверждается тем, что по мере деактуализации соответствующих институтов степень их распространенности стремительно снижается, как это происходит в настоящее время с системой пожизненного найма. Эту ситуацию можно представить как разноуровневый подход к оптимизации расходов на поиск необходимой информации. До тех пор, пока имеющийся институт способствует экономии затрат, он поддерживается и культивируется, в случае же, когда он прекращает выполнять эту роль и появляются иные возможности сокращения транзакционных издержек, происходит его постепенное вытеснение. В результате институциональная система поддерживается в состоянии, которое обеспечивает получение большего объема информации с меньшими издержками. Экономия на этих транзакционных издержках является в Японии важным источником средств для конкурентного развития ведущих отраслей и представляет собой неотъемлемый элемент системы управления качеством. Таким образом, сплав экономико-техно-

логических достижений и культурно-исторических характеристик японского общества позволял достигать ощутимых результатов на пути догоняющего развития и успешно вести острую конкурентную борьбу, в том числе и на международных рынках. «Применительно к каждой стране можно сказать, что все технологии и все виды выпускаемой продукции в конечном счете являются отражением ее культуры. И японская технология глубинно связана с национальной культурой, образом жизни и природными условиями. Ее отличительные особенности восходят именно к взаимозависимости между развитием техники и развитием культуры»<sup>10</sup>. В этом смысле велика заслуга исторически сложившейся системы институтов, определенного уклада жизни, сформировавшегося менталитета нации.

Если сформулировать суть японской специфики рационального поведения, можно выделить два главных ее элемента. Это, во-первых, более широкий спектр мотивов, объектов максимизации (для японских фирм, например, важна не только прибыль, но и объем производства, доля рынка), и, во-вторых, более отдаленные горизонты планирования (как известно, в Японии достаточно успешно осуществлялось 5 и 7-летнее планирование). Два данных фактора определяют особый подход японцев к процессу принятия экономических решений и позволяют им добиваться лучших результатов благодаря высокой степени организационной согласованности действий. Непротиворечивость принимаемых решений — одна из наиболее показательных характеристик рационального поведения, обеспечивающая сочетание собственной линии поведения с интересами других участников.

При осуществлении рационального выбора субъект ориентируется в первую очередь на собственные потребности, которые стимулируют его на выполнение определенных задач. Реализация целей укладывается в имеющиеся институциональные рамки, предопределяющие выбор того или иного образа действий. Особенность институциональных условий в Японии такова, что в результате чрезвычайной развитости и живучести многих формальных и неформальных норм поведение экономических агентов сильно ограничено этими искусственными границами. Нарушить их — значит пойти наперекор общественному мнению, подвергнуться риску осуждения и потери социального статуса. Поэтому при принятии конкретных экономических решений для рядового японца вполне рациональным будет учет не только непосредственно хозяйственных факторов и личных предпочтений, но и в значительной мере ориентация на мнение окружающих — коллектива, соседей, членов семьи. Способность ограничивать свои амбиции, учитывая необходимость уважительного отношения к партнерам, является одной из традиционных японских черт, непосредственно связанных с институтом группизма. Приоритет группистских механизмов принятия решений имеет целый ряд существенных организационных эффектов. Группистское решение всегда более консервативно, нежели индивидуальное, оно ведет к размыванию степени ответственности лиц, участвующих в принятии решений, и строится преимущественно по патерналистскому нежели иерархическому принципу<sup>11</sup>. Одним из важных проявлений группизма является наличие особого корпоративного духа, который тщательно культивируется в японских фирмах.

Японские компании, ежегодно принимающие в штат своих сотрудников выпускников университетов и колледжей, особый упор делают на то, чтобы с самого начала развивать у новичков мощный корпоративный дух. С этой целью организуется целая программа разнообразных корпоративных мероприятий. Значение всех этих акций заключается в том, чтобы позволить работникам извлекать из своей деятельности в компании необходимую им моральную пользу. При этом общение, обмен идеями и другие неформаль-

ные контакты по возможности выносятся за пределы трудового процесса, тем самым не нарушая его и не вызывая критики со стороны руководства. То, что в японских компаниях большое внимание уделяется совместному обсуждению перспектив развития производства и методам его улучшения, а также организуется общение работников в неформальной обстановке, имеет не только важное значение в плане поддержки высокого морального духа и решения конкретных производственных проблем, но и существенно упрощает задачу поддержания высокого уровня дисциплины непосредственно во время работы. Это достигается благодаря тому, что обычно возникающие трудовые конфликты и иные, не относящиеся к делу проблемы, выносятся за пределы основного рабочего времени и не отражаются на производительности труда. Немаловажным является и то, что все это не может быть только уловкой для извлечения дополнительной прибыли и обеспечения сверхэксплуатации. Если за идеологией компании скрываются лишь эгоистические устремления отдельных собственников и менеджеров, такая «философия» фирмы вряд ли будет в состоянии привлечь к себе большое внимание и породить высокий уровень доверия.

Необходимо отметить, что успех японских фирм в развитии мощного корпоративного духа — результат достаточно сложного двустороннего процесса, который подразумевает, с одной стороны, создание институтов, культивирующих коллективизм, а с другой — внутреннюю политику фирм, систематическое определение ориентиров для развития компании и их претворение в жизнь. Здесь первостепенное значение приобретают реальные шаги руководства фирмы по реализации общественно значимых планов и достижению результатов, отвечающих ценностной ориентации всего коллектива. В таком случае возможна самоидентификация работника со своей компанией и делегирование ей важнейших функций в процессе принятия рациональных решений: у работника появляется возможность положиться на руководство компании, предоставить ему право определять оптимальный вариант, в том числе и собственного профессионального развития. «Японская модель менеджмента делает акцент на политику управления персоналом, стимулирующую возникновение у сотрудников ощущения сопричастности компании, развивающую лояльность к организации и учитывающую долговременную перспективу в процессе принятия решений менеджерами»<sup>12</sup>.

Имеющаяся производственная система подталкивает работников к долгосрочному планированию. Система пожизненного найма, негативное отношение к тем, кто часто меняет место основной работы, набор материальных стимулов для поддержания длительного стажа работы на одном месте — все это способствует ответственному выбору своего места работы и связано с необходимостью не столько учитывать сиюминутные факторы меняющейся конъюнктуры, сколько ориентироваться на длительные отношения<sup>13</sup>. Несмотря на то что это приводит в масштабах всей экономики к некоторым негативным моментам, таким как недостаточная мобильность рабочей силы на рынке труда, сложность мотивации молодых сотрудников, не имеющих возможности для быстрого карьерного роста, а также обременительность для фирм поддерживать высокий уровень занятости и оплаты труда, положительное значение данной системы было весьма существенным. Оно заключалось прежде всего в том, что благодаря этому подходу к найму рабочей силы обеспечивался высокий уровень определенности, подразумевавший развитие доверительных отношений между экономическими субъектами, что позволяло им точнее оценивать имеющиеся альтернативы и перспективы их деятельности и тем самым принимать более рациональные экономические решения с минимумом затрат.



Учет долгосрочных факторов и планирование на перспективу не являются для Японии чем-то случайным или привнесенным извне. Их присутствие логично и даже неизбежно в рамках существующей в Японии институциональной системы. Одной из важных характеристик японского менталитета считается ориентация не столько на результат, сколько на процесс. Разумеется, достижение поставленных целей, выполнение планов занимает ведущее место в японской производственной системе, однако при этом не происходит абсолютизации конечных показателей, перед сотрудниками предприятий ставятся, как правило, задачи, предполагающие внимательное отношение к организации самого процесса достижения поставленной цели. Подразумевается, что при правильной организации процесса труда результат будет достигнут гораздо быстрее.

Образ мышления, ориентированный на процесс, непосредственно связан с присущей японцам старательностью и стремлением постоянно совершенствовать свое производство. Каждодневные небольшие изменения, малозначительные единичные усовершенствования на протяжении многих лет делают свое дело, обеспечивая значительный прогресс. В крупнейших компаниях серьезного рассмотрения удостоиваются предложения, позволяющие сэкономить даже полсекунды операционного времени. Столь детальное исследование самих производственных процессов — это залог обеспечения высокого качества конечной продукции. Отличительным моментом является то, что процесс достижения требуемого результата институционализируется, а не перекладывается на плечи каждого сотрудника по отдельности. Создаются специальные процедуры, которые помогают работнику проанализировать имеющиеся трудности и в ходе открытой дискуссии получить рекомендации по их преодолению. Иными словами, борьба с объективными сложностями является не личным делом каждого, а общей заботой. В таких условиях снижается степень отчужденности, повышается заинтересованность в труде, активизируется творческий подход к работе в самых низовых звеньях. «Образ мышления, ориентированный на процесс, позволяет ликвидировать разрыв между процессом и результатом, между целями и средствами, между задачами и показателями и помогает людям непредвзято воссоздавать целостную картину»<sup>14</sup>. Безусловно, такой подход накладывает особый отпечаток на процесс принятия экономических решений, расширяя аналитические возможности участников.

Подобный подход определяет целую «философию» организации производства. М. Имаи обозначает ее специальным термином *кайдзен*. Это понятие характеризует постоянное стремление к улучшению имеющихся условий жизнедеятельности. Это относится не только к давно назревшим проблемам, но и к новшествам, которые также непрерывно деградируют без их непрерывной дальнейшей модернизации. Фактически сам процесс обновления становится определяющей целью, ему отводится краеугольное место в сложной социально-экономической конструкции. «Сущность кайдзен очень проста: совершенствование. Более того, это непрерывный процесс совершенствования, в котором участвуют все — и менеджеры, и рабочие. Философия кайдзен предполагает, что наш образ жизни, будь-то работа, общественная или семейная жизнь, заслуживает постоянного улучшения»<sup>15</sup>.

В системе кайдзен, как правило, не ставится какая-либо конкретная цель, достижению которой подчинено все развитие и которая олицетворяет некую фундаментальную ценность, а выдвигается задача осуществления небольших, постоянно повторяющихся на все более высоком уровне шагов, направленных на более рациональную организацию того, что находится вокруг, в зоне ответственности каждого отдельно взятого индивида. При этом сложно определить, для какой именно цели осуществляется та или иная

деятельность — она сама может рассматриваться как цель. Действительно, непросто определить, какой конкретной цели подчинена творческая работа сотрудника концерна в кружке качества. С одной стороны, это может быть фундаментальная цель повышения прибыли компании, с другой — это, возможно, желание облегчить собственную рутинную функцию на производстве благодаря ее рационализации. Работником может двигаться стремление получить повышение по службе, а может — интерес к нововведениям, изобретательству. Очевидно одно: найденные пути рационализации производства будут отвечать самым разнообразным целям. В силу того, что личные и производственные цели часто переплетаются и происходит отождествление работником своих собственных интересов с фирменными, для организации плодотворной деятельности нет особой необходимости четко структурировать цели, отделяя получение прибыли в особую категорию. Именно поэтому упор делается на то, чтобы организовать все необходимые для получения необходимого результата процессы в максимально благоприятном, творческом ключе. Следование этой логике является устоявшимся институтом, который имеет под собой глубокие культурно-исторические корни, именно это позволяет данной методике успешно применяться в реальной жизни без дополнительных издержек на ее поддержание.

Система кайдзен и процессное мышление расширяют возможности более эффективной обработки информации, позволяют глубже вникать в суть происходящих событий, не оставляя их вне своего внимания. Это обуславливает реализацию рационального принятия решений с учетом максимального объема необходимой информации. Естественно, что в этих условиях границы решений могут быть более широкими, предполагающими выработку многолетних планов, анализ отдаленных перспектив, учет большого количества фактов, обеспечение координации между большим числом участников.

Такие характеристики рационального поведения обусловлены тем, что система в значительной степени направлена вовнутрь. Трудно планировать и определенно надеяться на реализацию поставленных задач, если они включают в себя лишь цели, находящиеся вне данной организации и определяются независимыми от фирмы факторами изменения конъюнктуры, спроса и т. п. Гораздо реалистичнее выглядят планы, нацеленные прежде всего на рационализацию собственных внутренних экономических процессов: более эффективное использование имеющихся ресурсов, повышение качества производства, усиление сбытовой активности. Планировать снижение издержек легче, чем повышение объемов продаж, хотя достигнутая в результате экономия также ведет к росту прибыли и увеличению сбыта благодаря снижению цен. Основополагающие хозяйственные цели таким образом вовсе не сбрасываются со счетов, они достигаются опосредованным путем — благодаря совершенствованию существующего производства. Результат служит ориентиром того, насколько успешна проводимая работа. При этом «нужно сверяться с результатом, а не проверять по результату. Нельзя оценивать эффективность работы людей только по результатам. Менеджменту следует также обращать внимание на то, какие шаги были предприняты, и сообща вырабатывать критерии совершенствования»<sup>16</sup>.

О том, что японская экономическая система является вполне рациональной и далека от многих стереотипных представлений, согласно которым в ее основе лежат некие иные неконкурентные, иррациональные способы хозяйствования, пишет Х. Одагири: «Мне надоело слушать простодушные утверждения о том, что будто экономика Японии совершенно отлична от экономики стран Запада... Система эта является экономически рациональной и конкурентной»<sup>17</sup>. Конкуренция представляет собой важнейший источник экономического развития Японии, она обуславливает необходимость профессиональ-



ного отношения к делу и способствует выбору рациональной модели принятия решения в качестве главной. Особенность Японии заключается не в том, что конкуренция устраняется, а в том, что смягчаются некоторые ее негативные проявления.

Деструктивное развитие конкуренции предотвращается четко действующими юридическими процедурами<sup>18</sup>. Определенные и хорошо защищенные законом права собственности, исторически сложившееся уважительное отношение к частной собственности, безусловно, способствуют преодолению болезненных сторон конкуренции, что является источником серьезной экономии транзакционных издержек. В то же время острота конкурентной борьбы оказывается весьма высокой, что предопределено самой спецификой Японии — густонаселенной страны с крайне ограниченной территорией и ресурсами<sup>19</sup>. Именно для Японии, имеющей скудные природные ресурсы, было бы слишком большой роскошью действовать иррационально, пренебрегая возможностями продуманной и согласованной политики. Ограниченные варианты развития ведут к острой конкурентной борьбе, которая мотивирует экономических агентов ко все более кропотливой работе по изучению скрытых возможностей окружающей действительности, нахождению все новых источников экономического роста, т. е. к более рациональному поведению при принятии экономических решений. При этом японские кружки качества или система «точно вовремя» представляют собой наглядный пример этого специфически японского рационализма — явления, которое придает всей социально-экономической модели страны особые, уникальные характеристики.

---

<sup>1</sup> Моритани М. Современная технология и экономическое развитие Японии. М., 1986. С. 67.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Имаи М. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний. М., 2005. С. 40.

<sup>4</sup> Жуков А. Е. Консерватизм и традиционализм в современной Японии // Япония 2000: консерватизм и традиционализм. М., 2000. С.10.

<sup>5</sup> Inkster I. The Japanese Industrial Economy. Late development and cultural causation. London; New York, 2001. P. 22.

<sup>6</sup> Саймон Г. 1) Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3; 2) Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / Под ред. В. Гальперина. СПб., 2000; Simon H. A. 1) Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization. New York, 1957; 2) Models of Man: Social and rational. New York, 1957.

<sup>7</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996; Норт Д. Институты; институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997; Алчян А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5 / Под ред. А. Слуцкого. СПб., 2003; Фуруботи Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб., 2005, и др.

<sup>8</sup> О роли институционального анализа см., в частности: Рязанов В. Т. Экономическое развитие России: Реформы и российское хозяйство в XIX–XX вв. СПб., 1998. С. 501–503.

<sup>9</sup> Как отмечает Л. Абалкин: «Цивилизационный подход – это не панацея, обладающая правом на знание абсолютной истины. Он вовсе не исключает другие подходы и методы. Но он образует важное и неперемное условие познания и объяснения сложного, многомерного процесса развития человеческого общества» (Абалкин Л. Россия: поиск самоопределения. М., 2005. С. 36).

<sup>10</sup> Моритани М. Современная технология и экономическое развитие Японии. С. 73.

<sup>11</sup> Стрельцов Д. В. Элементы традиционализма в системе принятия решений правительственными органами // Япония 2000: консерватизм и традиционализм. М., 2000. С. 80–81.

<sup>12</sup> Портер М., Такеути Х., Сакакибара М. Японская экономическая модель. Может ли Япония конкурировать? М., 2005. С. 107.

<sup>13</sup> Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике. СПб., 1996. С. 81–100.

<sup>14</sup> Имаи М. Указ. соч. С. 55.

<sup>15</sup> Там же. С. 39.

<sup>16</sup> Там же. С. 77.

<sup>17</sup> *Odagiri H.* Growth through Competition. Competition through Growth. Oxford, 1998. P. V.

<sup>18</sup> Япония и современный миропорядок / Под ред. А. Жукова, И. Лебедевой. М., 2002.

<sup>19</sup> Х. Одагири в качестве основного фактора, превращающего японское общество в конкурентное, выделяет плотность населения (*Odagiri H.* Growth through Competition. Competition through Growth. P. 229).

Статья поступила в редакцию 31 января 2007 г.