

Gruppi banche-impresе: l'esperienza giapponese

I. Introduzione

La caratteristica strutturale del sistema economico giapponese, che forse più colpisce, è la presenza di forme associative tra imprese bancarie e industriali, forme composte da una grossa banca e da 20-30 aziende importanti [27, 41]. È vero che gli « zaibatsu », i noti gruppi del periodo pre-bellico, erano stati sciolti durante l'occupazione americana; ma in seguito, tornata la piena indipendenza, nuovi gruppi li hanno sostituiti, anche questi formati da banche e imprese industriali di ampie dimensioni. La presenza in Giappone di tali gruppi è in netto contrasto con quanto, invece, accade in altri paesi, in particolare negli Stati Uniti, dove esiste una severa regolamentazione (il Bank Holding Company Act del 1970) degli atti consentiti alle « bank holding companies » [46, 135 e 136].

L'eccezionale sviluppo dell'economia giapponese degli anni « cinquanta » e « sessanta » [31, 20] ha sollevato il problema della fondatezza della disciplina americana che proibisce alle « bank holding companies » di costituire « conglomerati » di imprese. Questo articolo esaminerà l'esperienza giapponese dello scorso ventennio alla luce degli effetti « negativi » con cui si è giustificato l'orientamento restrittivo della legislazione statunitense (1). La possibilità di effetti « negativi » sarà considerata nei confronti della concentrazione economica (compresa quella propria del settore bancario) (par. 3), delle

(1) In questa sede vengono esaminate soltanto le conseguenze interne derivanti dall'adozione del modello associativo giapponese; è, pertanto, esclusa qualsiasi considerazione relativa a eventuali implicazioni per il commercio internazionale [27, 44].

imprese non affiliate (par. 4), dello sviluppo economico in generale (par. 5). Ma prima si darà uno sguardo sommario ad alcuni importanti elementi che differenziano i gruppi o « conglomerati » post-bellici dagli « zaibatsu » dell'anteguerra (par. 2).

II. « Conglomerati banche-imprese »: esperienza pre- e post-bellica

Prima della seconda guerra mondiale in Giappone le « holdings » che riunivano imprese bancarie e industriali venivano chiamate « zaibatsu » (letteralmente « gruppi monetari »). I nomi delle più importanti (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Yasuda) erano popolari in tutto il mondo. Questi gruppi tendevano ad essere organizzazioni rigidamente controllate, nelle quali i singoli elementi « non agivano per il proprio profitto, ma di concerto nell'interesse della holding al vertice » [19, 23]. Quest'ultima era in grado di svolgere un controllo centralizzato grazie ai cospicui pacchetti azionari posseduti dalle famiglie « zaibatsu ». In tal modo, la società holding aveva la possibilità di nominare gli alti dirigenti delle società controllate; e i legami della « dirigenza » erano rinforzati dall'intreccio delle cariche di consigliere di amministrazione fra le varie società raggruppate. Contribuivano a rassodare l'unità le grandi società commerciali che venivano investite dei diritti di rappresentanza esclusiva per le compravendite delle associate più importanti e che a queste garantivano condizioni preferenziali. Nel meccanismo di direzione del gruppo la banca svolgeva una funzione chiave e con le altre istituzioni finanziarie del gruppo forniva alla società madre lo strumento di controllo di un aspetto vitale della gestione delle società affiliate [19, 27-29].

Lo scioglimento degli « zaibatsu » ad opera degli occupanti americani, se in parte assumeva l'aspetto di un'azione punitiva verso una nazione vinta [47, 88], era in armonia con il pensiero americano in tema di politica anti-monopolistica e con le misure ritenute necessarie per introdurre in Giappone una democrazia economica. Questa politica anti-monopolistica subì qualche attenuazione già durante il periodo di occupazione: anche prima del 1952 intervennero misure di ripristino dell'organizzazione economica lungo le linee pre-belliche e spesso con la riesumazione dei nomi precedenti (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, etc.) [47, 89].

Peraltro, i nuovi gruppi del dopoguerra differiscono dagli « zai-

batsu » per importanti aspetti (2). In realtà, le società degli antichi « zaibatsu » avevano sviluppato durante gli anni di forzata autonomia un certo spirito di indipendenza. Inoltre, decretata l'illegalità delle « holdings », era venuta meno la concentrazione della « proprietà » nelle famiglie « zaibatsu ». La fedeltà di gruppo è stata una forza efficace nel riunificare le società degli « zaibatsu », ma con il tramonto della vecchia guardia i legami che ne derivavano si sono andati indebolendo. Analogamente, sebbene i rapporti fra le società del gruppo fossero cementati dal tradizionale strumento delle partecipazioni reciproche (partecipazioni azionarie della banca nelle società e viceversa), le partecipazioni incrociate si sono ridotte di molto rispetto ai livelli pre-bellici: nel 1970 si calcolavano nel 29 per cento nel gruppo Mitsubishi, nel 27 per cento nel Sumitomo, nel 14 per cento nel Mitsui [32 (giugno 1970), 11]. Infine, i prestiti concessi dalla banca alle società del gruppo, se costituiscono un importante elemento di unione, non sono l'unico mezzo di provvista di fondi.

In conclusione, contrariamente a un'opinione diffusa, i gruppi post-bellici non sono più organizzazioni di carattere monolitico, poste sotto un rigido controllo centrale, ma libere combinazioni di società indipendenti, collegate soltanto da finalità di profitto ed interesse comuni. Essi sono ancora riuniti attorno a una grossa « city bank » [9, 34; 28, 495-6], ma il vero controllo è esercitato da un comitato di presidenti (« shachokai »), che si riunisce regolarmente, adottando decisioni sulla politica o sul personale delle imprese del gruppo. Questi e altri mezzi assicurano l'esplicazione di una funzione-guida non rigidamente vincolante, ma pur sempre idonea, nonostante l'elasticità dei controlli, a imprimere ai « gruppi » un funzionamento coordinato [32 (giugno 1970), 11] (3). La comunanza di interessi si concretizza ancora in condizioni di compravendita e di finanziamento preferenziali, nonché nello scambio di personale; ma il rigoroso esclusivismo di un tempo è ormai tramontato [28, 497; 3, 189-194; 19, 256; 39, 267] (4).

(2) Le forme associative del dopoguerra sono denominate « keiretsu », anche se in alcuni testi ricorre ancora il termine « zaibatsu »; numerosi vincoli collegano le aziende dei « keiretsu »: proprietà, credito, dirigenza, « marketing ». Per una più esauriente trattazione sui gruppi aziendali, cfr. [19, 257; 11, 10-11].

(3) L'*Oriental Economist* giustamente osserva che la politica operativa degli « zaibatsu » resta un mistero per gli stranieri [27, 41].

(4) Il lettore noterà che non vengono analizzati gli « effetti » dei gruppi in quanto tali, ma in quanto comprendono una banca che svolge in essi una funzione chiave.

III. Influenza sulla concentrazione

Le combinazioni banche-imprese possono influire in maniera rilevante sul grado di concentrazione economica (e politica) di una nazione. Prima della guerra, in Giappone « quattro gruppi di famiglie controllavano un quarto del capitale delle imprese, con o senza personalità giuridica, dell'intero paese » [19, 331-2]. Purtroppo non è possibile essere altrettanto precisi nello stabilire l'influenza di tali combinazioni sulla concentrazione delle risorse economiche dopo il 1945: come si è rilevato, l'appartenenza ai nuovi gruppi non è più chiaramente identificabile in base alla comune proprietà; bisogna quindi limitarsi a un quadro approssimativo. Per dare un'idea dell'attuale grado di concentrazione economica ricordiamo che le società appartenenti ai sei maggiori gruppi industriali del 1972 (DKB, Fuyo, Mitsubishi, Sumitomo, Sanwa, Mitsui) [32 (agosto 1972), 14] comprendevano 58 delle 100 maggiori imprese giapponesi e di queste accentravano il 67,4 per cento delle vendite; relativamente alle 200 maggiori imprese, esse rappresentavano rispettivamente il 44 per cento e il 59,9 per cento (tab. 1).

TABELLA 1

VENDITE DELLE MAGGIORI AFFILIATE DI SEI IMPORTANTI GRUPPI INDUSTRIALI, 1972 (*)

Gruppo industriale	Affiliate classificate fra le prime 100 imprese (***)			Affiliate classificate fra le prime 200 imprese (***)		
	Numero	Vendite		Numero	Vendite	
		(milioni di \$)	In % del totale delle prime 100 imprese		(milioni di \$)	In % del totale delle prime 200 imprese
DKB	17	8.087	19,4	27	9.178	17,6
Fuyo	8	5.774	13,8	15	6.531	12,5
Mitsubishi	8	5.078	12,2	12	5.448	10,4
Sumitomo (**).	9	4.362	10,4	10	4.449	8,5
Sanwa	12	3.920	9,4	16	4.227	8,2
Mitsui	4	923	2,2	8	1.400	2,7
Totale	58	28.144	67,4	88	31.233	59,9

(*) Fonti: [32 (agosto 1972), 20; (settembre 1972), 21; (novembre 1972), 25 e 17; (ottobre 1972), 17 e 25].

(**) Compresa le affiliazioni indirette.

(***) Solo imprese manifatturiere ed estrattive.

L'esistenza di questi gruppi può influenzare anche il grado di concentrazione del settore bancario. Prima della fine della seconda guerra mondiale la concentrazione bancaria era in Giappone particolarmente elevata: nel 1944 quattro banche degli « zaibatsu » (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo e Yasuda) accentravano il 74,9 per cento dell'ammontare globale dei crediti bancari [48, 112]. Qualcosa d'analogo esiste tuttora: alla fine del 1972 le 13 « city banks » concorrevano per il 58 per cento alla massa totale dei depositi bancari (negli Stati Uniti le 13 maggiori banche gestiscono soltanto il 30 per cento dei depositi di tutte le banche commerciali) [38]. Questo dato è però una sottostima della concentrazione tra le banche commerciali, almeno per due motivi: primo, nelle statistiche bancarie giapponesi la categoria « banche » comprende non solo le « city banks », le banche locali, le banche straniere, ma anche le « trust banks » e gli istituti di credito a lungo termine [5]; secondo, le « city banks » non rappresentano le 13 maggiori banche giapponesi, poiché vi sono alcune banche locali di equivalenti dimensioni [11, 136].

E' plausibile attribuire per lo più all'esistenza degli « zaibatsu » la concentrazione bancaria di anteguerra: dati gli stretti vincoli allora esistenti, le imprese dipendevano quasi del tutto dal credito della banca del gruppo [1, 256], che naturalmente deteneva in contropartita i depositi delle affiliate [32 (aprile 1971), 9]. Nel dopoguerra la connessione tra concentrazione bancaria e gruppi societari si è fatta più sfumata, per l'indebolimento di certi legami (proprietà) e il ricorso da parte delle più importanti imprese ai servizi di diverse banche. Peraltro, le grandi società hanno continuato « la tradizione di stretti rapporti di affari con una specifica "city bank" » [8, 30], che è probabilmente la banca del gruppo; è quindi naturale che sia proseguita l'abitudine delle imprese affiliate di tenere i propri depositi presso la banca del gruppo.

Le dimensioni delle « city banks » suffragano l'ipotesi che la presenza di gruppi banche-imprese abbia molto influito sulla concentrazione dei depositi bancari (5). Le « city banks » sono i banchieri principali delle più grosse società dei maggiori gruppi (in realtà, l'importanza dei rapporti con le grandi imprese è l'elemento distintivo delle « city banks » rispetto alle banche locali [11, 135-6]).

(5) Nel giugno del 1972, i depositi di società private (prevalentemente grandi imprese) costituivano il 55,4 per cento del totale dei depositi presso le « city banks », contro il 38,5 per cento per i depositi delle banche locali. Cfr. le statistiche riportate in [6 (luglio 1972), 175].

anche se non tutte le « city banks » sono associate con grandi gruppi. La tab. 2 mostra che 6 delle 7 « city banks » più importanti del 1972 erano legate a altrettanti grossi gruppi industriali. Anche la Bank of Kobe, una delle più piccole « city banks » senza particolari vincoli di gruppo, ha cominciato nel 1972 a costituire un proprio raggruppamento [32 (settembre 1972), 27]. D'altra parte, la fusione della Dai-Ichi con la Nippon Kangyo è stata in larga misura determinata dalla mancanza di solidi legami con gruppi societari; la posizione delle due banche tra le « city banks » era infatti molto instabile (6) « a causa della mancanza di specifiche affiliazioni con preesistenti "zaibatsu" e di importanti imprese tra i propri clienti » [32 (maggio 1972), 86] (7).

TABELLA 2
DEPOSITI DELLE « CITY BANKS » A FINE 1972 (*)

Banca	Depositi (in miliardi di yen)
Dai-Ichi Kangyo	5.095,8
Fuji	4.319,2
Sumitomo	4.239,4
Mitsubishi	4.178,4
Sanwa	4.052,8
Tokai	3.101,5
Mitsui	3.020,4
Kyowa	2.253,7
Daiwa	1.924,6
Kobe	1.669,6
Saitama	1.533,1
Taiyo	1.463,3
Hokkaido Takushoku	1.354,0

(*) Fonte: [32 (aprile 1973), 20 e 23].

Oltre alle forme associative tra banche e imprese, anche il Governo ha notevolmente contribuito all'attuale livello di concentrazione bancaria: già tra le due guerre mondiali esso aveva favorito e talvolta imposto fusioni bancarie; di conseguenza il numero delle banche si era ridotto (sia per liquidazioni sia per fusioni) da 1.987 nel 1920 a

(6) Prima della fusione dell'ottobre 1971, la Dai-Ichi Bank e la Nippon Kangyo Bank occupavano rispettivamente il 6° e l'8° posto nella graduatoria delle maggiori « city banks ».

(7) La nuova banca ha avuto l'opportunità di rafforzare i rapporti con i propri clienti principali, in particolare con i gruppi Kawasaki e Furukawa [32 (aprile 1971), 12].

61 alla fine della guerra [35, 42]; di queste 61, 8 erano grandi banche, dotate di filiali sparse in tutto il paese (« city banks »), il resto banche provinciali, normalmente più piccole e spesso concentrate in un unico distretto (banche locali) [2, 106] (8). Nel successivo ventennio, anche se i servizi bancari si sono andati progressivamente sviluppando per l'apertura di nuovi sportelli, il numero delle banche rimase pressoché immutato. Poi, verso la fine degli anni « sessanta », le autorità si orientavano verso una riorganizzazione della struttura bancaria. Bisognava « promuovere, ovunque fosse possibile, fusioni tra banche », poiché « crescendo in dimensione le aziende di credito possono beneficiare di economie di scala introducendo macchine efficienti e tecniche di gestione che banche di dimensioni più limitate non possono permettersi » [32 (aprile 1973), 23]. Il Governo ha quindi approvato un certo numero di fusioni tra banche per eliminarne alcune troppo piccole per fruire di economie di scala. Questa politica ha influenzato anche alcune grandi banche, afflitte da problemi di inutili e costose duplicazioni (sportelli, programmi di meccanizzazione, personale, ecc.). Il Governo ha favorito l'ingrandimento delle banche anche per consentire loro di tenere il passo con lo sviluppo delle imprese finanziate e contrastare la penetrazione delle maggiori banche straniere [32 (aprile 1971), 12]. Era opinione comune che il Ministero delle finanze volesse diminuire della metà o di un terzo il numero delle « city banks » [32 (marzo 1971), 15; 32 (aprile 1971), 37]. Di fatto, nell'ottobre del 1971 approvava la fusione delle Dai-Ichi e Nippon Kangyo; e, nel febbraio del 1973, quella della Taiyo Bank e della Bank of Kobe nella Taiyo Kobe Bank.

Il Governo ha contribuito alla concentrazione bancaria anche con la politica cosiddetta di « overloan » [32 (aprile 1973), 20-24] della Banca del Giappone. Nel dopoguerra, le imprese giapponesi (9) hanno dovuto ricorrere pesantemente a fonti di finanziamento esterno, in primo luogo alle banche; e queste, a loro volta, si sono largamente servite delle linee di credito accordate dalla Banca centrale. In pratica, la politica di « overloan » della Banca del Giappone è stata orientata in favore delle maggiori banche. Alla fine del 1972, per

(8) Questa struttura bancaria non fu intaccata durante l'occupazione dalle autorità americane, le quali si dedicarono soprattutto alla deconcentrazione del settore industriale.

(9) Una prova dell'importanza dei prestiti bancari per le imprese giapponesi è « l'aumento di profitti aziendali di primarie società nell'ordine dell'8-9 per cento in corrispondenza della diminuzione di 1/2 punto dei tassi attivi bancari » [32 (giugno 1972), 5].

esempio, i prestiti della Banca centrale alle banche ammontavano a 2.067 miliardi di yen ed erano così ripartiti: 1.905 alle « city banks » e soltanto 92 alle banche locali (10). La tab. 3 mostra che il ricorso delle « city banks » alle linee di credito presso la Banca del Giappone ha rappresentato nel dopoguerra una parte rilevante e permanente dei fondi che esse, a loro volta, davano in prestito.

TABELLA 3

PRESTITI DELLA BANCA CENTRALE ALLE « CITY BANKS »
DAL 1952 AL 1972 (*)

Fine anno	Prestiti della Banca centrale (in miliardi di yen) (1)	Depositi presso « city banks » (in miliardi di yen) (2)	In % (1)/(2)
1952	167,6	1.259,9	13,3
1953	252,5	1.711,9	14,7
1954	212,2	1.901,4	11,2
1955	29,0	2.407,3	1,2
1956	116,9	3.149,0	3,7
1957	520,1	3.571,1	14,6
1958	336,1	4.180,5	8,0
1959	289,9	4.780,0	6,1
1960	434,9	5.580,3	7,8
1961	1.217,6	6.292,7	19,3
1962	1.189,3	7.236,7	16,4
1963	1.084,7	9.543,2	11,4
1964	936,9	10.809,8	8,7
1965	1.136,3	12.499,2	9,1
1966	1.348,2	14.198,3	9,5
1967	1.153,8	15.461,4	7,5
1968	1.355,2	18.047,0	7,5
1969	1.722,5	21.418,9	8,0
1970	2.123,7	24.298,3	8,7
1971	538,6	31.430,8	1,7
1972	1.905,3	39.772,3	4,8

(*) Fonte: [5].

(10) La parte rimanente era suddivisa tra « trust banks » (39 miliardi) e istituti di credito a lungo termine (31 miliardi).

IV. Discriminazioni nella concessione di credito

Razionamento del credito

Negli anni prima della guerra, l'accesso al credito di una banca collegata a uno « zaibatsu » dipendeva dalla qualità del richiedente di essere membro del gruppo. Almeno in un caso (Mitsubishi) la banca era addirittura una sezione della società madre e, quindi, anche se non giungeva all'estremo di rifiutare il credito a elementi estranei, le richieste di costoro venivano soddisfatte soltanto dopo quelle delle affiliate [19, 157 e 163].

Nel dopoguerra, la concessione di prestiti si è venuta a inquadrare in un complesso sistema di controlli dei tassi d'interesse. Lo stato di inflazione e gli sconvolgimenti del primo periodo post-bellico indussero il Governo giapponese ad escludere, per i tassi d'interesse, il libero gioco del mercato. Cosicché, proibita con l'Anti-monopoly Law del 1947 la prassi pre-bellica dei cartelli interbancari (stipulati tra le banche commerciali), il Governo intervenne a imporre tassi massimi, sia attivi che passivi, in base alla « Temporary Money Rates Adjustment Law » (1947).

In seguito, nel 1955, le banche si accordarono per un sistema « volontario » di tassi massimi nell'ambito dei limiti fissati dalla predetta normativa. Questi massimi « volontari » integrarono e alla fine sostituirono i limiti fissati dalle autorità monetarie. La Banca del Giappone salutò un simile sistema come un « rafforzamento dell'autonomia della gestione bancaria » [4 (1955), 5; 4 (1958), 75]. Peraltro, sebbene i tassi massimi vengano notificati direttamente dalle banche, in realtà derivano da negoziati tra l'Associazione bancaria, la Banca centrale e il Ministero delle finanze [35, 135].

Un punto importante da notare è la tendenza dei tassi massimi così definiti a imporsi come tassi effettivi e a rimanere a livelli probabilmente inferiori a quelli di un libero mercato (11), conforme

(11) Quest'affermazione va comunque precisata. Primo: sfuggivano a una specifica regolamentazione alcuni tassi attivi, per es. quelli relativi a prestiti pluriennali o inferiori al milione di yen. In secondo luogo, la diffusa prassi di richiedere « compensating balances » ha consentito alle aziende di credito di sfuggire in parte alla normativa dei tassi. Va rilevato che i « compensating balances » (normalmente fruttiferi pur nei limiti dei tassi passivi), nonostante le contrarie istruzioni della Banca del Giappone [4 (1958), 76; 4 (1963), 66], sono stati sempre pretesi dalle banche e in misura spesso rilevante (30-40 per cento) [2, 135].

al desiderio delle autorità (particolarmente sotto il governo Ikeda) di ridurre il costo del danaro per le aziende giapponesi al fine di migliorarne la competitività sui mercati mondiali [2, 304]. Soprattutto nei periodi di restrizione monetaria, circostanza ricorrente nel Giappone del dopoguerra (12), i tassi massimi attivi sono stati inferiori a quelli di equilibrio (13).

Per « sussidiare » i tassi attivi, anche i tassi passivi hanno dovuto essere costretti sotto livelli d'equilibrio. In sostanza, il Governo giapponese ha patrocinato un sistema di controllo dei tassi nel quale i tassi attivi non sono liberi di fluttuare per equilibrare la domanda e l'offerta di credito bancario. In questa situazione forme di razionamento del credito sono inevitabili.

La concessione di credito alle imprese associate

In un simile contesto le imprese affiliate di un gruppo bancario diventano naturali candidate a un trattamento preferenziale da parte della banca del gruppo. Ci può essere anzitutto una motivazione derivante da rapporti di « azionariato ». Quando i prestiti sono concessi a tassi inferiori a quelli di equilibrio, il costo del danaro è minore del profitto che il debitore prevede di ricavare dall'investimento della somma mutuata [20, 85]. La banca del gruppo ricava quindi un vantaggio come « azionista » accordando prestiti a un associato piuttosto che a un'impresa estranea (14). Si tratta però di un vantaggio piuttosto limitato, poiché la legislazione anti-monopolio proibisce alle banche di detenere partecipazioni in una società in misura superiore al 10 per cento. Forse la giustificazione fondamentale dei prestiti preferenziali alle imprese affiliate resta la solidarietà e la fedeltà di gruppo (15).

(12) Per esempio, negli anni « sessanta » restrizioni creditizie furono in vigore dal luglio 1960 al maggio 1961, dal gennaio 1962 al gennaio 1963, dall'ottobre 1964 al maggio 1967, dal febbraio 1968 al maggio 1969 e, infine, dal settembre 1969 all'ottobre 1970.

(13) Quest'opinione è largamente diffusa [34, 605; 12, 96]. In realtà, le banche, talvolta, sopportano perdite di breve periodo, derivanti dalla differenza tra i tassi praticati alla clientela di prim'ordine e i tassi penalizzatori cui debbono sottostare per indebitarsi al di là di certi limiti con la Banca del Giappone [35, 139].

(14) In questo contesto l'abolizione dell'imposta sui dividendi « intersocietari » ha facilitato « l'affiliazione finanziaria delle banche con determinate imprese, favorendo la concentrazione dei prestiti nei loro confronti » [25, 76].

(15) Come si è rilevato, oggi la solidarietà è in funzione del valore guida nel gruppo [50, 340]. Per un'interpretazione in chiave sociologica dei rapporti tra componenti di un gruppo raffrontati alle relazioni familiari, cfr. [30].

Tre tipi di prove suffragano l'ipotesi di un atteggiamento preferenziale tenuto nel dopoguerra dalle banche verso le imprese del loro gruppo.

Ci sono anzitutto le affermazioni di studiosi del mondo bancario giapponese: Shinohara [43, 22], Bronfenbrenner [12, 96], Rotwein [39, 272], Ehrlich [19, 287] (16), Hadley [19, 287] (17), Adam e Hoshii [2, 131], e il parere autorevole della Banca del Giappone: « quando le relazioni tra banche e imprese divengono troppo intime, le prime sono coinvolte nella competizione contro altri gruppi aziendali e si trovano obbligate a politiche di danaro facile. E' questo uno dei fattori che hanno contribuito a promuovere in Giappone la tendenza ad un'eccessiva espansione economica » [19, 269-70].

Un secondo tipo di prova è fornito da casi particolari rilevati nel corso degli ultimi anni (18).

Terzo, le indicazioni statistiche. Per esempio, nel 1966 12 grandi società, e cioè le quattro più importanti società dei tre gruppi Mitsubishi, Mitsui e Sumitomo, ricevevano dalla banca del gruppo un finanziamento superiore a quello ottenuto presso qualsiasi altra « city bank » (19); salvo un'unica eccezione, i prestiti concessi da banche non del gruppo variavano tra il 66 per cento e il 5 per cento dell'importo delle facilitazioni accordate dalla banca del gruppo. Indicatori di questo tipo, anche se non possono dirci una parola definitiva, confermano l'ipotesi di un atteggiamento preferenziale.

(16) « Il sistema bancario giapponese è impegnato a soddisfare le società affiliate, più che a porsi a servizio di tutti coloro che domandano prestiti ».

(17) « Tutta l'epoca moderna del Giappone, dal 1868 ad oggi, è stata costruita su una politica del credito discriminatoria ».

(18) Uno degli esempi interessanti in tal senso è emerso in occasione della fusione delle banche Dai-Ichi e Nippon Kangyo. Le dimensioni della nuova banca si sono fatte più congrue con le esigenze della grossa impresa commerciale Itoh e hanno permesso di costituire con questa rapporti bancari preferenziali. A sua volta la Itoh ha aumentato nel proprio portafoglio la consistenza di azioni della Dai-Ichi Kangyo Bank, riducendo contemporaneamente la quota di titoli della Sumitomo Bank e della Fuji Bank [32 (novembre 1973), 20].

(19) Non si tiene conto dei prestiti delle banche di Stato (Japan Development Bank e Export Import Bank) e dei tre istituti di credito a lungo termine (Industrial Bank, Credit Bank e Hypothec Bank). La loro esclusione (come quella dei finanziamenti delle « trust banks » e delle compagnie di assicurazione) è giustificata dalla diversa durata delle operazioni di questi organismi (lungo termine anziché breve). Nel settembre del 1971 il 94 per cento dei finanziamenti degli istituti di credito a lungo termine aveva scadenze superiori all'anno. Alla stessa data la distribuzione dei prestiti delle « city banks » era la seguente: 15,7 per cento superiore all'anno, 21 per cento inferiore ai due mesi, 29,6 per cento dai 2 ai 3 mesi e 32,6 per cento da 3 mesi a un anno [5].

C'è però un'importante differenza tra prima e dopo la guerra. Il trattamento preferenziale d'un tempo significava che l'istituto finanziario di ogni « zaibatsu » soddisfaceva per la maggior parte se non integralmente le esigenze creditizie delle imprese associate; per esempio, le affiliate Mitsui venivano finanziate quasi esclusivamente dalla Mitsui Bank e da altri organismi del gruppo [1, 256]. Al contrario, nel dopoguerra le banche dei gruppi sono lontane dall'essere il canale finanziario quasi esclusivo delle associate. La tab. 4 (basata su dati di fine 1971 o inizio 1972) indica le percentuali che i prestiti delle banche di tre gruppi (Mitsui, Mitsubishi e Sumitomo) raggiungevano nell'ammontare globale dei finanziamenti bancari a 48 affiliate (compresi i prestiti accordati da istituti a lungo termine): a 24 società affiliate le banche di gruppo fornivano meno del 15 per cento dei finanziamenti complessivi; solo per quattro affiliate si superava il 25 per cento. La media era del 19,9 per cento per le associate Sumitomo, del 14,4 per cento per quelle Mitsubishi, del 13,4 per cento per quelle Mitsui. Queste cifre sono notevolmente inferiori alle stime del 1961 (per otto gruppi vecchi e nuovi), quando « le affiliate ottenevano il 30 per cento circa dei crediti dalla banca del gruppo » [28, 496].

TABELLA 4

FINANZIAMENTI EROGATI A 48 IMPRESE AFFILIATE DA BANCHE DI GRUPPO NEL 1971-1972 (*)

Finanziamenti della banca di gruppo in % dei finanziamenti totali	Numero imprese (**)
Meno di 5	2
da 5 a 9,9	11
da 10 a 14,9	11
da 15 a 19,9	12
da 20 a 24,9	8
da 25 a 30	2
oltre 30	2

(*) Fonte: Tratti da [32 (ottobre 1972), 17 e 25; 32 (novembre 1972), 17]. I dati si riferiscono alla fine del 1971 o inizio 1972. Compresi i finanziamenti di istituti di credito a lungo termine.

(**) Numero di affiliate a ciascun gruppo: 12 Sumitomo, 15 Mitsui, 21 Mitsubishi.

Su questa tendenza a rapporti bancari « multipli » ha probabilmente influito la incapacità delle banche di gruppo a soddisfare i sempre più ampi bisogni finanziari delle imprese associate [7, 9] (20).

Ma deve aver assunto importanza anche il problema della diversificazione dei rischi. Secondo attendibili valutazioni [35, 46; 28, 496], le banche di gruppo non avrebbero prestato più del 10-30 per cento delle proprie risorse alle società affiliate. Queste percentuali, da considerare basse in relazione alle enormi necessità delle associate, sarebbero determinate da considerazioni di rischio, non da un indebolimento dei legami di gruppo. Se si assume la regola del 10 per cento (21) come criterio di massima per la distribuzione dei crediti, ebbene, come risulta dalla tab. 5, questo limite di « sicurezza » sarebbe stato superato dalle banche di tre gruppi (Sumitomo, Mitsubishi e Mitsui) per i prestiti concessi al 29 per cento delle affiliate più importanti. Ma le cifre della tab. 5 probabilmente sottovalutano la quantità di credito accordato dalle banche alle imprese collegate, poiché talvolta le « city banks » concedono prestiti sotto banco, sottratti alle norme di controllo della Banca centrale [32 (giugno 1970), 5]; nel settembre del 1972, per esempio, tali prestiti erano stimati in 800 miliardi di yen [32 (ottobre 1972), 35].

TABELLA 5

PRESTITI EROGATI AD AFFILIATE DALLE BANCHE DI GRUPPO IN % DEL CAPITALE DELLE BANCHE FINANZIATRICI NEL 1971-1972 (*)

Rapporto %	Imprese affiliate	
	Numero	%
25 e oltre	4	8,33
15-25	4	8,33
10-14,9	6	12,50
7-9,9	6	12,50
5-6,9	5	10,42
3-4,9	10	20,83
2-2,9	2	4,17
1-1,9	11	22,92
meno di 1	0	0,00

(*) Fonte: V. tab. 4.

(20) Conseguentemente molte imprese giapponesi sono ricorse a fonti di credito straniere [32 (ottobre 1971), 15].

(21) Negli Stati Uniti normalmente le banche non possono dare in prestito allo stesso debitore più del 10 per cento del proprio capitale (in Giappone non esiste una regola analoga).

La concessione di prestiti a società non affiliate

Grande imprese. Le grandi società hanno un trattamento preferenziale anche presso « city banks » diverse dalle banche dei rispettivi gruppi. Ciò in parte si collega alla concorrenza per i depositi. Nelle ricorrenti condizioni di stretta creditizia, le « city banks » non hanno potuto trascurare l'importanza delle grandi imprese come fonti della loro raccolta (55,3 per cento nel giugno del 1972) (22). Diverse sono le forme con le quali le « city banks » esprimono la loro preferenza per i grandi prestatori (anche al fine di massimizzare la redditività di lungo periodo) [35, 45-6]. Per esempio, nella lotta per l'acquisizione di operazioni attive e passive con grandi imprese, le « city banks » non hanno esitato a ridurre, in periodi di tensione monetaria, i prestiti ai clienti meno importanti [29, 19]; hanno inoltre concesso prestiti a grandi società ai tassi massimi prescritti anche quando ciò le obbligava a indebitarsi con la Banca del Giappone a più alti tassi penalizzatori (23) [34, 604]; ancora, nonostante la forte autorità morale e reale del Governo nel settore bancario, si sono avuti casi di scartellamento dei tassi passivi e di prestiti sottobanco a favore di grandi imprese (24) [4 (1948), 76; 4 (1962), 6; 4 (1963), 66].

D'altra parte, le grandi società sono favorite dalla possibilità di attingere non soltanto alle « city banks », ma anche alle « trust banks », agli istituti di credito a lungo termine, alle società assicuratrici e a organismi finanziari governativi, nonché, durante i recenti periodi di stretta monetaria, a banche locali, a « mutual banks » e a organizzazioni finanziarie straniere [32 (ottobre 1971), 13 e 16-17]. Il ricorso a banche provinciali di dimensioni modeste può essere non solo diretto (tipico il caso della gigantesca Nippon Steel Corporation) [33, 41], ma altresì indiretto, per il tramite del mercato della « call money » (alimentato in gran parte da banche locali e utilizzato dalle maggiori banche).

(22) Una parte non indifferente di depositi societari è peraltro costituita da « compensating balances ».

(23) Ciò sarebbe in armonia con l'obiettivo della massimizzazione della redditività a lungo termine, ma anche con le finalità bancarie di massimizzare la propria dimensione o mantenere la posizione raggiunta nel sistema bancario [19, 234-5].

(24) La prima importante apparizione di prestiti sottobanco si ebbe nel giugno del 1957 (continuando, poi, in tono minore nel corso del 1958) [35, 154-5]; la Banca del Giappone, nel 1963, intervenne decisamente per stroncare questo fenomeno [4 (1963), 66]; ma, come si è detto, i prestiti esclusi dalla contabilità ufficiale erano di nuovo di notevole importo nel 1972.

Infine, la politica di « overloan » attuata dalla Banca del Giappone — con l'approvazione del Governo — ha fatto costantemente della Banca centrale una delle principali fonti di risorse per le « city banks », risorse poi impiegate per la massima parte con le grandi imprese; le quali hanno poi beneficiato di un favorevole orientamento governativo nelle operazioni a lungo termine compiute da banche pubbliche [48, 165]: alla fine del 1971, i prestiti della Japan Development Bank (1.959 miliardi di yen) e della Export Import Bank (1.757 miliardi di yen) — equivalenti a circa il 14 per cento del totale dei prestiti e sconti accordati dalle « city banks » [5] — erano principalmente destinati a grandi imprese [9, 62].

Piccole e medie imprese. La politica discriminatoria ha avuto naturalmente effetti negativi sulle piccole e medie imprese. In più d'una occasione, è vero, il Governo ha fatto pressioni sulle « city banks » per convincerle ad aumentare il credito alle piccole e medie imprese, istituendo eventualmente a tale scopo sezioni speciali [40, 149]. Ciò nonostante, le « city banks » non hanno sostanzialmente modificato la percentuale del credito alle minori imprese: 26,5 per cento del totale nel 1957, 26,2 per cento alla fine del 1971; le quote delle banche locali erano invece rispettivamente del 57,4 per cento e del 53 per cento [5] (25).

Nel 1972 la percentuale, per le « city banks », crebbe (27,9 per cento alla fine di giugno) e salì al 30,8 per cento nel settembre 1973; secondo la federazione bancaria di Tokyo, le campagne di prestiti delle « city banks » a favore di società con meno di 9 dipendenti si sarebbero ravvivate [32 (aprile 1972), 37]; ma la ragione fondamentale di questa evoluzione era l'esuberante liquidità di quel periodo [23, 216].

Oltre che beneficiare in misura ridotta del credito delle « city banks », le piccole imprese sono anche le più colpite da « discriminazioni » nei periodi di stretta creditizia. Il comportamento discriminante delle « city banks » si accompagna con la tendenza delle banche locali a trascurare, nelle fasi di tensione, i prestiti alle piccole imprese. Per le banche locali si tratta non tanto di una politica di discriminazione, quanto di rispondere a stimoli del mercato. A differenza delle

(25) Le banche locali vantano una lunga storia, quali fonti di credito per le piccole imprese. Durante le recessioni del 1920 e del 1931 il numero di banche si ridusse drasticamente per bancarotte e fusioni: ciò costituì « un tremendo colpo per le piccole imprese » [43, 25 e 323].

« city banks », che per assistere i principali clienti nei periodi di tensione non esitano a incorrere in perdite, le banche locali non sentono obblighi di questo genere. In periodi di tensione, esse diventano molto attive sul mercato della « call money »; il tasso di questo mercato (uno dei pochi tassi di interesse non regolati in Giappone) aumenta considerevolmente nelle fasi di restrizione monetaria e offre alle banche locali impieghi più redditizi dei prestiti a clienti di modeste dimensioni.

Né, a differenza delle grandi imprese, le imprese minori hanno potuto attingere in misura notevole a istituti creditizi pubblici o para-pubblici. Nel 1957 gli istituti appositamente costituiti per assistere aziende cooperative e di piccola dimensione avevano fornito solo il 7,4 per cento ai crediti usufruiti dalle piccole imprese; analoga la situazione nel settembre 1971, secondo altre rilevazioni; e trascurabili le somme attinte alla Japan Development Bank e all'Export Import Bank [45].

Infine, la situazione di svantaggio delle imprese minori è ulteriormente aggravata nei periodi di tensione, quando le grandi società allungano i termini di pagamenti a 7, 9 mesi o addirittura a 1 anno. In tal modo le imprese minori diventano involontari prestatori delle imprese maggiori. E' questa una pratica illegale; ma le piccole imprese sono riluttanti a contestarla, poiché la loro esistenza è anche legata alle buone relazioni con le grandi società [48, 163; 40, 169].

Per le ragioni ricordate, molte piccole imprese sono costrette a chiedere prestiti ad amici e conoscenti [14, 42 e 47] o a « money lenders » [18, 136] (in questo caso a tassi molto elevati, dal 20 al 30 per cento).

Ne segue che fallimenti di imprese minori sono una caratteristica dei momenti di stretta monetaria. In definitiva, il peso delle restrizioni grava sostanzialmente sulle aziende di dimensioni medie e piccole; e a ciò molto contribuisce il comportamento discriminatorio dovuto a legami di gruppo.

V. Grandi gruppi e sviluppo economico

La distribuzione discriminatoria di credito, mentre ha promosso la crescita delle imprese affiliate a grandi gruppi, ha ostacolato l'entrata di nuove imprese e limitato lo sviluppo di imprese non affiliate concorrenti. Sotto questo profilo, essa ha contribuito ad accrescere

la concentrazione industriale e a favorire l'emergere di nuovi oligopoli (fra l'altro, birra, acciaio, automobili, vetro) nella struttura industriale del Giappone negli anni post-bellici [32 (novembre 1973), 44-50] (26). Ha inoltre rafforzato il « dualismo economico », quella speciale forma di concentrazione industriale nella quale grandi imprese moderne dotate di tecniche molto progredite coesistono con piccole imprese e con aziende artigianali (27). Altri fattori, è vero, hanno operato nel campo del « dualismo » [43, 24-5]; ma i criteri di preferenza che le banche di gruppo hanno seguito nelle concessioni di credito hanno avuto molta importanza nell'assicurare alle maggiori imprese affiliate « il fiore del capitale e delle maestranze specializzate » [11, 191].

Uno dei principali problemi sollevati dalla concentrazione aziendale è che essa possa provocare tendenze di ristagno economico. In teoria ciò presuppone che « monopoli e oligopoli abbiano poca propensione a innovare, potendo comodamente beneficiare di profitti monopolistici » [31, 225; 28, 510]. Senonché in Giappone i grossi gruppi hanno realizzato programmi d'investimento dinamici e progressivi che hanno dato un contributo fondamentale alla straordinaria crescita dell'economia giapponese nel dopoguerra: un tasso annuo di sviluppo di circa l'11 per cento dal 1960 al 1973 [36, 1] sarebbe notevole per qualsiasi paese, ma sembra, almeno agli americani, sorprendente per una nazione che è la patria degli « zaibatsu » [26, 104].

Un simile successo è tanto più degno di nota in quanto è avvenuto durante un periodo in cui il Governo giapponese promuoveva attivamente proprio forme di concentrazione e monopolio industriale. Gli è che, secondo l'opinione tradizionale prevalente in Giappone, i gruppi accentrati e monopolistici non sono « pecore nere » [11, 193]. Al contrario, una vasta zona dell'opinione pubblica « non ha mai dubitato del positivo contributo degli "zaibatsu" allo sviluppo e all'efficienza economica nel contesto del capitalismo giapponese » [47, 90]. In consonanza con questo orientamento, il Governo giapponese nel periodo post-bellico si è preoccupato meno di un'eccessiva che di un'insufficiente concentrazione. Nel 1953 (appena chiusa la fase dell'occupazione) esso emendava la legge anti-monopoli del 1947 e così permetteva al Ministero dell'industria di adottare una

(26) Per una differente concezione della concentrazione e dell'oligopolio nell'economia giapponese, cfr. [39, 263-4]. Cfr. anche [19, 320 e 356].

(27) Cfr. [43, 324].

politica, specie dopo il 1958, di « promozione spinta di operazioni di fusione » [11, 225; 48, 106].

La politica di concentrazione è stata motivata da una serie di obiettivi. La premessa fondamentale è che la concentrazione (e cartellizzazione) favorisce lo sviluppo economico [19, 400]. In un senso più ristretto, il Governo giapponese si è preoccupato di ridurre al minimo le duplicazioni « sperperatrici » e di render possibile alle imprese la realizzazione di economie di scala. Secondo un esponente del Ministero dell'industria, « l'esistenza di molte piccole imprese non contribuisce mai allo sviluppo di nuove tecnologie. Riducendo un numero di aziende eccessivo per una data dimensione di mercato mediante fusioni e raggruppamenti, si realizzano economie di scala e la capacità di procedere verso una nuova frontiera tecnologica » [48, 79]. Questo marcato accento sulle economie di scala si riconnette a sua volta con l'obiettivo di accrescere la competitività internazionale delle industrie giapponesi. La politica di concentrazione è stata anche collegata con il programma di liberalizzazione degli investimenti esteri in Giappone. Promuovendo fusioni e altre forme di concentrazione, si è cioè mirato a rendere le imprese giapponesi capaci di affrontare le grandi imprese occidentali che costituissero impianti in Giappone [11, 225; 28, 504] (28). Il Governo giapponese teme la dominazione di imprese straniere sia per motivi nazionalistici sia per il pericolo di modificazioni dei comportamenti e metodi operativi [37, 26], che, in particolare, potrebbero rendersi meno sensibili alle direttive ufficiali e quindi ostacolare la programmazione nazionale [11, 225; 31, 223].

Nel promuovere la concentrazione industriale per realizzare i suoi vari obiettivi, il Governo giapponese non si è particolarmente preoccupato delle conseguenze per gli sviluppi monopolistici. Esso non ha modificato la sua linea politica in questo campo nemmeno quando il potere delle grandi imprese in fatto di prezzi « amministrati » veniva crescendo [25, 100], e nonostante le prove che la cosiddetta « aspra concorrenza » fra imprese rivali nella grande industria era « caratterizzata da intense consultazioni, da occulte collusioni, da forme di "price leadership" e da altre pratiche restrittive... » [28, 498]. Queste prove di potere monopolistico sono state in larga misura ignorate dalle autorità, perché « l'idea di svolgere un'azione

(28) Solo un terzo delle imprese giapponesi ha dimensioni pari alle concorrenti americane.

di tutela della concorrenza nel pubblico interesse è fondamentale e estranea alla tradizione giapponese » [28, 498] (29).

Data la posizione dominante dei grandi gruppi e la politica ufficiale favorevole alla concentrazione, come si sono potute evitare tendenze di ristagno economico nei decenni '50 e '60? La risposta si trova nei comportamenti tenuti dal Governo, dai consumatori e dalle imprese in quello che è stato un impegno nazionale per lo sviluppo economico.

La parte del Governo. Il Governo giapponese ha promosso gli investimenti delle grandi imprese in molti modi. In primo luogo, come si è detto, ha assicurato una provvista di fondi d'investimento alle grandi imprese nonostante le restrizioni creditizie che in genere hanno caratterizzato il periodo post-bellico. In secondo luogo, la politica fiscale è stata specificamente volta a incoraggiare gli investimenti e a stimolare la crescita economica, con la concessione, tra l'altro, di esenzioni speciali che riservavano alle grandi imprese un trattamento tributario preferenziale [48, 149]. In terzo luogo, le iniziative d'investimento delle grandi imprese sono state incoraggiate da orientamenti favorevoli ai cartelli. Cartelli sono stati ammessi e approvati per una serie di ragioni: cartelli commerciali, cartelli anti-recessione, cartelli per migliorare la tecnologia o la qualità dei prodotti, e via dicendo; in effetti, il Governo ha promosso la cartellizzazione in periodi sia di espansione sia di restrizione. Tra gli obiettivi di questo orientamento va posto quello di impedire una caduta dei prezzi che avrebbe potuto essere provocata da « un'eccessiva concorrenza » [17, 94-5]. Ne è derivato uno stimolo agli investimenti, poiché « ... molti investimenti in nuovi impianti in un'era di boom sembrano imprudenti a meno che non sia plausibile presumere che i mercati potranno essere sorretti da pratiche di collusione e "ripartiti" in un modo o nell'altro, così da permettere alla maggioranza dei concorrenti di sopravvivere quali che siano le differenze dei rispettivi costi » [28, 508]. La politica di cartellizzazione favorì gli investimenti anche perché premiava i super-investimenti e penalizzava i sotto-investimenti: il Ministero dell'industria e i cartelli hanno

(29) Tuttavia nel 1973 questo atteggiamento sembra essersi modificato a seguito della spirale inflazionistica. Per es., il presidente della Japanese Fair Trade Commission, dopo aver rilevato che l'oligopolizzazione dell'industria giapponese ha creato « focolai di prezzi amministrati », ha sollevato il problema di eventuali azioni intese a frazionare le imprese troppo grandi [32 (novembre 1973), 44].

infatti invariabilmente deciso di limitare la produzione di un'identica percentuale delle capacità produttive delle varie imprese cartellizzate [48, 85].

Infine, la condotta delle grandi imprese nel campo degli investimenti si è sempre attivamente conformata alle indicazioni programmatiche decise dal Governo giapponese in consultazione con i maggiori imprenditori. Capi di grandi imprese, esponenti governativi, alti burocrati hanno agito entro una rete di rapporti strettamente coordinati, che ha molto agevolato il consenso sugli obiettivi nazionali e sui modi di raggiungerli [21, 3].

La parte dei consumatori. I consumatori giapponesi hanno dato un contributo importante allo sviluppo economico del loro paese sostenendo un programma nazionale che poneva l'accento sulla produzione piuttosto che sul consumo. Fin dalla restaurazione Meiji (1868) e dall'inizio degli sforzi di modernizzazione, l'obiettivo nazionale di « mettersi alla pari delle nazioni progredite » [16, 91] era interpretato non in termini di maggior consumo ma di maggior potenza e di protezione contro l'imperialismo europeo dell'ottocento [11, 270; 19, 392-3]. Si puntò quindi sulla preparazione militare e sull'industrializzazione [2, 12].

L'obiettivo pre-bellico di raggiungere le nazioni progredite ha dominato in pieno in questo dopoguerra. Nel 1960 il primo ministro Ikeda assumeva a traguardo il raddoppio del reddito nazionale reale del Giappone in dieci anni. Questo traguardo (che implicava un tasso di sviluppo annuo del 7,2 per cento) è stato notevolmente superato; ma l'accento ha continuato ad essere posto sulla produzione piuttosto che sul benessere della popolazione. Lo sviluppo economico, è vero, è andato in parte a beneficio dei consumatori, e il Giappone è oggi in Asia il paese che più si avvicina a una società opulenta [41, 53]; ma ciò non cambia il fatto che la politica ufficiale non è stata motivata da preoccupazioni per il benessere dei consumatori [19, 395]; talché, nonostante la rapidità dello sviluppo economico, la spesa sociale del Giappone (misurata dal rapporto fra capitali fissi sociali e prodotto lordo nazionale), dopo essere caduta in termini reali da 1,02 per cento nell'anno fiscale 1955 a 0,80 per cento nel 1961, è risalita solo di poco a 0,87 nel 1965 ed è rimasta quasi immutata in seguito. Di conseguenza le spese di tipo sociale sono restate molto indietro a quelle dei maggiori paesi europei [16, 51 e 142].

I giapponesi sono rimasti indietro anche in zone particolari del

consumo privato. In realtà, uno degli aspetti che più colpiscono è l'alto grado di stabilità del consumo e il prevalere presso i consumatori giapponesi di comportamenti tradizionali. Negli anni « sessanta » il risparmio personale è così restato al livello eccezionalmente alto di circa il 20 per cento del reddito disponibile (7 per cento negli Stati Uniti) [31, 236] (30).

Si aggiunga che il consumatore giapponese ha sussidiato gli investimenti accettando gravi danni ecologici come sottoprodotto di uno sviluppo senza freni. Negli ultimi anni, peraltro, si è avviata una notevole revisione di indirizzi in risposta a profondi mutamenti nell'atteggiamento del pubblico per ciò che riguarda il rapporto fra sviluppo industriale e benessere sociale [32 (settembre 1972), 26]. I giapponesi chiedono ora « maggiori salari e migliori condizioni di vita. L'inquinamento industriale non è più tollerato nella misura di un tempo. E non si è più disposti ad accettare croniche scarsità di abitazioni, di fognature, di strade asfaltate » [36, 1]. Il sostegno pubblico a pro di una rapida crescita economica ha così cominciato a declinare.

La parte delle grandi imprese. Gli investimenti basati sulla tecnologia d'importazione sono stati il motore primo dello sviluppo economico giapponese di questo dopoguerra. Durante gli anni « cinquanta » e « sessanta » la formazione di capitale fisso ha superato in media il 30 per cento del prodotto nazionale lordo (17 per cento negli Stati Uniti) [31, 235]. Una serie di circostanze, oltre al potente sostegno fornito dal Governo e dai consumatori, hanno concorso a rendere redditizi gli investimenti in quei due decenni. Primo, il profondo divario tecnologico che separava il Giappone dai paesi altamente industrializzati alla fine della seconda guerra mondiale forniva l'opportunità di investimenti a rischio relativamente limitato basati sull'importazione di tecnologie estere [31, 225]. Secondo, c'era un'elastica offerta di lavoro; e sebbene la produttività del lavoro crescesse fortemente con l'introduzione di tecnologie occidentali, l'aumento dei salari restò indietro all'aumento della produttività. Terzo, le grandi imprese giapponesi poterono sfruttare la parte sottosviluppata della « economia dualistica » (31), pur incorporando le piccole imprese nei processi moderni

(30) Per una discussione sulle cause degli alti coefficienti di risparmio, cfr. [43, 57-70].

(31) Le grandi imprese « tendono a sfruttare le piccole imprese sussidiarie, che, a loro volta, possono sopravvivere solo sfruttando al massimo le maestranze non organizzate »

di produzione con contratti di sub-appalto. Quarto, i giapponesi si dimostrarono abilissimi nella « ingegneria di perfezionamento » che permise di spremere più produzione da capitali scarsi [31, 226-7].

L'attività d'investimento delle grandi imprese rispose anche a forti stimoli non monetari. Secondo una diffusa opinione, se le imprese statunitensi pongono l'accento principalmente sui tassi di profitto, le imprese giapponesi tendono più che a massimizzare i profitti ad accrescere le rispettive quote di mercato [11, 186]. Questo orientamento è talvolta attribuito a una « onnipresente preoccupazione di classifica », che sarebbe « più acutamente sentita e apprezzata del desiderio di mostrare migliori profitti...; in questo senso, la mentalità giapponese si orienterebbe su obiettivi più sociologici che economici » [30, 92]. Similmente, « in Giappone — si è osservato — un'impresa cura spesso anche qualche tipo di produzione non particolarmente redditizia purché esso migliori il rango del gruppo cui appartiene o giovi semplicemente al bene del paese. A paragone dei dirigenti occidentali, quelli giapponesi sembrano poco sensibili e preoccupati della distribuzione di profitti aziendali » [18, 71].

L'opinione che gli investimenti dei gruppi sono motivati da ragioni di rivalità e prestigio di gruppo più che di rendimento — in molti casi non vi sarebbe conflitto tra i due obiettivi — è la base della teoria d'investimento nota col termine « one settism » [19, 286] (da « set »: « insieme » o « assortimento »). Secondo questa teoria, ciascun gruppo si sforza di avere un completo assortimento degli stessi tipi di aziende che formano i gruppi concorrenti e di produrre un complesso altrettanto vario di merci. Ne risulta una notevole coesione all'interno di ogni gruppo, con rapporti ostili o competitivi nei riguardi di altri gruppi [30, 93 e 102] (32). Col prevalere di « one settism », l'ingresso in un particolare nuovo campo d'attività da parte di un gruppo è il segnale per identici movimenti da parte di altri gruppi. Secondo Miyazaki, « one settism » è la chiave per comprendere il ritmo degli investimenti post-bellici [19, 269].

[47, 96]. Questo sfruttamento coesiste con un paternalistico « vivi e lascia vivere » delle grandi verso le piccole imprese [25, 19]. L'« economia dualistica » è oggetto di vivaci discussioni da molti anni e il « problema di alleviare i suoi indesiderabili effetti è stato ai primi posti nell'agenda della democratizzazione del Giappone del dopoguerra » [47, 96]. Tutti gli sforzi governativi in tal senso non hanno però avuto successo, probabilmente anche perché i due settori sono economicamente complementari.

(32) Per una più ampia trattazione dei gruppi giapponesi (secondo la concezione del Nakane), cfr. [44, 28-35].

Domande senza risposta. Questo paragrafo ha dato risalto a due principali determinanti degli straordinari tassi di sviluppo dell'economia giapponese negli anni « cinquanta » e « sessanta ». In primo luogo, contrariamente a una diffusa posizione teorica, giganteschi gruppi finanziario-industriali che dominano l'economia giapponese sono stati agenti chiave di sviluppo, non di ristagno economico. Il loro successo è in parte dipeso dalle loro ampie dimensioni (che hanno reso possibili economie di scala) e dalla struttura di gruppo (che ha assicurato alle imprese affiliate un accesso preferenziale alle risorse della banca di gruppo durante un periodo di cronica scarsità di credito). In secondo luogo, nel promuovere l'ondata di investimenti che è stata il motore primo della crescita post-bellica, i gruppi rispondevano a un complesso di incentivi eccezionalmente favorevoli sia monetari (in termini di profitto) sia non monetari (« one settism » e obiettivi di carattere nazionale).

Guardando all'esperienza giapponese dei due decenni scorsi, di certo non si può dire altro se non che le due suddette principali determinanti sono coesistite. Che cosa sarebbe accaduto dello sviluppo economico se una delle due determinanti fosse mancata? In particolare, nelle condizioni eccezionalmente favorevoli alla crescita in cui si trovò il Giappone durante i due decenni, si sarebbe l'economia giapponese sviluppata con uguale rapidità se i gruppi non fossero esistiti? Sono domande che ovviamente non possono avere risposta. A rendere più oscuri questi interrogativi concorre il fatto che taluni importanti elementi di sviluppo non sono quantificabili: fra questi va ricordata la dissoluzione delle pre-belliche organizzazioni « zaibatsu » che hanno liberato potenti energie creative. « Una meritocrazia che sarebbe stata in gran parte assorbita dagli "zaibatsu" prima della guerra o lasciata inutilizzata poté trovare occasioni per affermarsi, arricchire di nuovo sangue il mondo della produzione, fornire molti degli imprenditori che hanno contribuito al miracolo economico del Giappone » [22, 157] (33). Così, talune delle maggiori nuove imprese giapponesi di questo periodo (per esempio, Sony e Honda) si sono sviluppate al di fuori degli imperi « zaibatsu ».

Una seconda domanda senza risposta è se i gruppi sarebbero

(33) Soichiro Honda, uno degli uomini del miracolo, ha detto: « Noi non abbiamo mai avuto la libertà che ora abbiamo. Non mi sarebbe mai stato permesso di arrivare dove sono arrivato... » [22, 280]. E Sohei Nakayama, un altro uomo del miracolo: « Quando si dissolsero gli "zaibatsu", con loro caddero antichi legami di fedeltà. Furono così liberate capacità individuali, che contribuirono al rapido sviluppo economico... » [22, 391].

stati fattori chiave di mutamento economico qualora fossero mancate le speciali circostanze che favorirono lo sviluppo economico nei due decenni. Certo, la storia non si può rifare; ma il futuro può fornire qualche indicazione, poiché molti degli speciali elementi che hanno stimolato il livello insolitamente alto di investimenti negli anni « cinquanta » e « sessanta » hanno cominciato a indebolirsi. In particolare, molti degli elementi che avevano reso insolitamente redditizi gli investimenti stanno ora uscendo di scena: il divario tecnologico si sta colmando, l'elasticità dell'offerta di lavoro si va riducendo, sono in aumento i conflitti di lavoro, si fa più attenzione ai danni ecologici provocati dagli investimenti [31, 237-50]. Anche taluni degli incentivi non monetari a investire hanno cominciato a perdere importanza a causa di fondamentali modificazioni negli obiettivi nazionali. Invece di dare come in passato preminenza quasi esclusiva allo sviluppo economico, il Governo è ora propenso a considerare le crescenti richieste di « benessere ». D'altra parte, mentre il precedente consenso sugli obiettivi nazionali ha cominciato a cedere, un nuovo consenso non è ancora emerso. « Per la prima volta a mia memoria — sono parole di un banchiere giapponese — non solo manca un accordo fra imprenditori e esponenti del Governo sulla direzione verso cui l'economia si muove; manca anche un accordo su dove sarebbe opportuno andasse » [36, 1]. Col mutare delle circostanze è da vedere se i gruppi finanziari industriali continueranno a essere strumenti di mutamento economico o se assumeranno i comportamenti suggeriti dalla teoria economica in situazioni di alta concentrazione economica e industriale.

VI. Osservazioni conclusive

Alle holdings bancarie degli Stati Uniti è consentito di impegnarsi in attività affini, ma non in attività eterogenee « conglomerate », per evitare il pericolo di conseguenze economiche (e politiche) negative. Negli anni « cinquanta » e « sessanta » l'economia giapponese, dominata da gruppi « conglomerati » di banche e imprese industriali, ha realizzato tassi di sviluppo senza precedenti; questa esperienza ha sollevato seri dubbi sulla fondatezza delle restrizioni imposte negli Stati Uniti alle attività delle holdings bancarie.

Contrariamente a impressioni diffuse, i gruppi post-bellici che in Giappone hanno associato banche e imprese di vario tipo non

hanno riprodotto il modello pre-bellico degli « zaibatsu ». Gli « zaibatsu » pre-bellici erano conglomerati di aziende legate da vincoli rigidi, gruppi monolitici che accentravano risorse finanziarie e industriali. I gruppi che li hanno sostituiti dopo la guerra sono organizzazioni molto più slegate, basate su motivi di convenienza e vantaggio reciproci. Nonostante questa allentata organizzazione, i gruppi post-bellici perseguono il loro comune interesse con sistemi preferenziali (ma non esclusivi) di acquisto, di vendita, di finanziamento, e con scambi di personale fra le imprese associate. Queste operazioni preferenziali, specie fra le banche e le imprese associate entro ogni gruppo, hanno dato una potente spinta (rafforzata dalle politiche governative) al processo di concentrazione economica in generale e di concentrazione bancaria in particolare. L'inclusione di una banca importante in ogni gruppo ha anche intensificato (di nuovo con l'appoggio governativo) la concentrazione industriale (nonché la polarizzazione dell'economia dualistica) e i poteri monopolistici — per effetto dell'impatto sull'accentramento delle risorse bancarie e sui metodi discriminatori nella distribuzione di queste risorse a favore delle grandi imprese (in primo luogo di quelle affiliate e quindi delle altre di ampie dimensioni). Dal rafforzarsi della concentrazione nei vari campi e dei poteri monopolistici e dalle discriminazioni creditizie (con il diniego a estranei di possibilità di entrata o di sviluppo in un determinato campo) a una maldistribuzione di risorse il passo è breve. Sotto questo profilo, l'esperienza giapponese conferma la fondatezza delle preoccupazioni con cui negli Stati Uniti si guarda alle holdings bancarie di tipo « conglomerato ».

In sostanza, lo straordinario sviluppo del Giappone realizzato sotto la guida dei gruppi bancari-industriali nel ventennio dal 1950 al 1970 non può risolvere i dubbi che prevalgono negli Stati Uniti sulla possibilità di tendenze al ristagno in economie dominate da pochi gruppi « conglomerati » e dotati di una banca importante. Come si è visto, le realizzazioni dei gruppi post-bellici giapponesi sono state enormemente favorite dalla politica governativa e dal comportamento dei consumatori. Nel ventennio sono stati inoltre insolitamente forti certi stimoli dell'attività d'investimento sia di natura monetaria (possibilità di profitti) sia di natura non monetaria (fra l'altro, « one settism » e riconoscimento dello sviluppo economico come obiettivo nazionale). E' antistorico chiedersi se i gruppi conglomerati sarebbero stati agenti di sviluppo se fossero mancati questi eccezionali fattori di stimolo. Si può però osservare che il particolare

complesso di condizioni che incoraggiarono gli investimenti e promossero lo sviluppo economico durante quel ventennio hanno cominciato a indebolirsi; è quindi lecito il dubbio che l'azione dei gruppi conglomerati possa continuare a sortire gli stessi effetti (« positivi ») dei due decenni scorsi.

DAVID A. ALHADEFF

BIBLIOGRAFIA

- [1] ADAMS, T. F. M., *Financial History of Modern Japan*. Tokyo: Kodansha International Ltd., 1964.
- [2] ADAMS, T. F. M. and HOSHII, IWAO, *A Financial History of the New Japan*. Tokyo and Palo Alto: Kodansha International Ltd., 1927.
- [3] ALLEN, G. C., *Japan's Economic Expansion*. London: Oxford University Press, London, 1965.
- [4] BANK OF JAPAN, *Annual Report: 1948, 1955, 1958, 1962, 1963*.
- [5] BANK OF JAPAN, *Economic Statistics Annual*, 1971.
- [6] BANK OF JAPAN, *Economic Statistics Monthly*.
- [7] BANK OF JAPAN, *Outline of the Financial System in Japan* (Revised), 1955.
- [8] BANK OF JAPAN, *The Japanese Financial System*, marzo 1969.
- [9] BANK OF JAPAN, *The Japanese Financial System*, luglio 1970.
- [10] BANK OF JAPAN, "Special Paper No. 45", maggio 1972.
- [11] BIEDA, K., *The Structure and Operation of the Japanese Economy*. Sidney: John Wiley & Sons, 1970.
- [12] BRONFENBRENNER, MARTIN, "The Japanese Experience", in *Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition*. Federal Reserve Bank of Chicago, maggio 1969, pagg. 95-98.
- [13] BRONFENBRENNER, MARTIN, "Review of Japanese Economic Growth. By Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky", in *Journal of Economic Literature*, giugno 1974, pagg. 509-511.
- [14] ECONOMIC PLANNING AGENCY, Japanese Government, "Capital Structure by Firm Size", in *Economic Bulletin No. 6*, febbraio 1961, pagg. 1-103.
- [15] ECONOMIC PLANNING AGENCY, Japanese Government, "An Analysis of Deposits, Loans and Liquidity of Japanese Banks", in *Economic Bulletin No. 10*, luglio 1962, pagg. 1-77.
- [16] ECONOMIC PLANNING AGENCY, Japanese Government, *Economic Survey of Japan (1967-1968)*. Tokyo: The Japan Times. Ltd., 1968.
- [17] Economist, *Consider Japan*. London: Gerald Duckworth & Co., Ltd., 1963.
- [18] GUILLAIN, ROBERT, *The Japanese Challenge*. Philadelphia and New York: J. B. Lippincott Company, 1970.
- [19] HADLEY, ELEANOR M., *Antitrust in Japan*. Princeton: Princeton University Press, 1970.

- [20] HALL, GEORGE R., "Some Impacts of One-Bank Holding Companies", in *Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition*. Federal Reserve Bank of Chicago, maggio 1969, pagg. 73-94.
- [21] HELLMANN, DONALD C., "Japan: Its Domestic Politics and Foreign Policy", in *American Enterprise Institute Reprint Number 19*, dicembre 1973, pagg. 1-11.
- [22] HEWINS, RALPH, *The Japanese Miracle Men*. London: Secker and Warburg, 1967.
- [23] HOLLERMAN, LEON, "Changes in Japanese Small Business", in *Japan Quarterly*, aprile-giugno 1972, pagg. 211-217.
- [24] KAHN, HERMAN, *The Emerging Japanese Superstate*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1970.
- [25] KURIHARA, KENNETH, *The Growth Potential of the Japanese Economy*. Baltimore and London: The Johns Hopkins Press, 1971.
- [26] LAPIDUS, LEONARD, "Comment", in *Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition*, Federal Reserve Bank of Chicago, maggio 1969, pagg. 102-104.
- [27] LOBB, JOHN, "Japan, Inc.", in *Columbia Journal of World Business*, marzo-aprile 1971, pagg. 39-45.
- [28] LOCKWOOD, WILLIAM W., "Japan's 'New Capitalism'", in Lockwood, William W. (ed.), *The State and Economic Enterprise in Japan*. Princeton: Princeton University Press, 1965.
- [29] MORI, SHIZURO, *Some Problems Relating to Small Banking Institutions in Japan with Special Reference to Mutual Savings and Loan Banks and Credit Depositories* (from Shoko-Ken-yu, Vol. 16, No. 4, pagg. 1-35).
- [30] NAKANE, CHIE, *Japanese Society*. London: Weidenfeld and Nicolson, 1970.
- [31] OHKAWA, KAZUSHI and ROSOVSKY, HENRY, *Japanese Economic Growth. Trend Acceleration in the Twentieth Century*. Stanford: Stanford University Press, 1973.
- [32] Oriental Economist, Tokyo.
- [33] Oriental Economist, *Japan Economic Yearbook*, 1970.
- [34] PATRICK, HUGH T., "Cyclical Instability and Fiscal-Monetary Policy in Postwar Japan", in Lockwood, W. W. (ed.), *The State and Economic Enterprise in Japan, loc. cit.*, pagg. 555-618.
- [35] PATRICK, HUGH T., *Monetary Policy and Central Banking in Contemporary Japan*. Bombay: University of Bombay, 1962.
- [36] PEARLSTINE, NORMAN, "Tokyo's Troubles", in *Wall Street Journal*, 19 ottobre 1973.
- [37] PEARLSTINE, NORMAN, "Joining Forces", in *Wall Street Journal*, 7 maggio 1974.
- [38] RAND-McNALLY, *Rand-McNally Banker's Directory*. Chicago, 1970.
- [39] ROTWEIN, EUGENE, "Economic Concentration and Monopoly in Japan", in *Journal of Political Economy*, giugno 1964, pagg. 262-277.
- [40] SCHIFFER, HUBERT F., *The Modern Japanese Banking System*. New York: University Publisher Inc., 1962.
- [41] SEBALD, WILLIAM and SPINKS, C. NELSON, *Japan: Prospects, Options and Opportunities*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1967.
- [42] SHIBUYA, HIROSHISA (ed.), *Profile of Japanese Economy*. Tokyo: AISEC-Japan, 1970.

- [43] SHINOHARA, MIYOHAI, *Structural Changes in Japan's Economic Development* (Economic Research Series No. 11, Institute of Economic Research, Hitotsubashi University). Tokyo: Kinokuniya Bookstore Co. Ltd., 1970.
- [44] SHUICHI, KATO, "Reconstructing the Japanese Group", in *Japan Quarterly*, gennaio-marzo 1974, pagg. 28-35.
- [45] SMALL BUSINESS FINANCE CORPORATION, *Financial Statistics Monthly*.
- [46] TAMAGNA, FRANK M. e CHUPPE, TERRY M., "La diversificazione operativa nelle banche statunitensi", in questa Rivista, giugno 1971.
- [47] TSURU, SHIGETO, "Survey of Economic Research in Postwar Japan", in *American Economic Review Supplement*, giugno 1964, pagg. 79-101.
- [48] YAMAMURA, KOZO, *Economic Policy in Postwar Japan*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1967.
- [49] YAMANAKA, TOKUTARO, *Small Business in Japan*. Tokyo: The Japan Times Ltd., 1960.
- [50] YOSHINO, M. Y., Review of Hadley, Eleanor M., "Antitrust in Japan", in *Journal of Business*, luglio 1971, pagg. 339-341.