

Монополистический

**КАПИТАЛ
ЯПОНИИ**

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ ЯПОНИИ
И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ
СОВРЕМЕННОГО
КАПИТАЛИЗМА



ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА 1973

33И

М77

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

М. И. ЛУКЬЯНОВА

В настоящей работе рассматриваются особенности японского монополистического капитализма на нынешнем этапе, исследуются новые явления в японской экономике, показывается возрастание финансово-экономической и политической роли Японии в современном капиталистическом мире. В ней раскрываются основные причины высоких темпов развития экономики послевоенной Японии, изменения в структуре японского финансового капитала, новые формы сращивания государства с монополиями, а также связи и противоречия японских монополий с монополиями других высокоразвитых капиталистических стран. Большое внимание в книге уделяется положению японских трудящихся, а также проблемам экономической экспансии и милитаризации Японии.

М $\frac{1115-2023}{042(02)-73}$ 100-72

ВВЕДЕНИЕ

Развитие Японии в послевоенные годы не случайно привлекает внимание общественности. Чем объясняются необычные для капиталистических стран темпы хозяйственного развития Японии, в каком направлении изменяется роль Японии в современном мире, каковы перспективы ее дальнейшего развития и ее взаимоотношений с другими странами? Острота интереса к указанным проблемам совершенно закономерна. За последние годы Японии в своем экономическом развитии удалось обогнать все капиталистические государства, кроме США, и выйти по размерам годового национального продукта на второе место среди держав Запада.

Но дело не только в экономических успехах Японии. Некоторые явления современной японской действительности вызывают невольные ассоциации с не столь далеким прошлым, когда эта страна осуществляла агрессию по отношению к своим соседям, претендовала на господство над народами Дальнего Востока и Юго-Восточной Азии. Вновь, в еще большей мере, чем до второй мировой войны, в экономической и политической жизни Японии господствующие позиции занимает монополистический капитал, среди ведущих объединений которого немало тех, кто некогда сыграл важную роль в развязывании военных конфликтов на Тихом океане и в других частях мира. По воле монополий японское правительство принимало и принимает участие в качестве союзника в агрессии американского империализма в странах Азии. В 1970 г., вопреки воле японской демократической общественности, американско-японский союз был продлен по существу на неопределенный срок. Хозяева ряда могущественных монополий открыто требуют приведения вооруженных сил в соответствие с экономической мощью страны. В руководящих кругах организаций японских предпринимателей (Кэйданрэн, Никкэйрэн и др.) уже раздаются

голоса в пользу создания вооруженных сил, достаточных для «охраны» морских коммуникаций Японии.

Пропагандистская машина монополий и в известной степени официальная пропаганда все настойчивее возвращаются к идее о необходимости пересмотреть итоги минувшей войны как якобы несправедливые, продиктованные враждой к японскому народу. Из переговоров (осень 1969 г.) бывшего японского премьера Сато с американским президентом Никсоном можно сделать вывод о возрождении притязаний Японии на исключительное положение в Южной Корее и Тайване, некогда находившихся под ее колониальным господством. Кое-где уже поговаривают о появлении в близком будущем новой «сверхдержавы», о том, что Япония бросает вызов Западной Европе, самим США в борьбе за рынки капиталистического мира.

Тенденция к возрождению недоброй памяти старых традиций наблюдается не только во внешней, но и во внутренней политике. Часть правящих кругов явно стремится подогреть и вновь разжечь националистический, шовинистический пыл среди широких слоев населения. Снова активизируются разного рода реваншистские, полуфашистского типа организации, причем довольно отчетливо можно проследить связи их руководящей верхушки с определенными кругами правящей либерально-демократической партии и ведущими деятелями японского делового мира. Все более активно проводится линия на раскол демократических организаций, находящихся в оппозиции к диктуемому монополиями официальному курсу политики, линия на раскол и идейную дезориентацию рабочего класса. Все более ожесточенными становятся нападки на передовые рабочие организации, такие, как Сохё (Генеральный совет профсоюзов) и др. Правящие круги воспитывают в соответствующем духе полицейские кадры, создают подразделения для борьбы с демократическим движением в вооруженных силах.

Долгое время за рубежом, в том числе и в самой Японии, была довольно широко распространена концепция, что японский империализм, потерпев поражение во второй мировой войне, прекратил свое существование, чему якобы немало способствовала деятельность американских оккупационных властей, хозяйничавших в первые послевоенные годы в Японии.

Сторонники этой концепции были введены в заблуждение тем направлением развития Японии, какое оно приняло в послевоенное время. Многое из того, что совершается в стране в последние годы, явилось для них неожиданностью, и они до сих пор отказываются понять происходящие перемены и продолжают говорить об «опасности возрождения японского империализма». Но, как свидетельст-

вуют факты, японский империализм вовсе не переставал существовать, и те перемены, которые мы теперь наблюдаем в Японии, явились вполне закономерным следствием эволюции японского империализма, ослабленного поражением во второй мировой войне и сумевшего сравнительно быстро восстановить свои силы, приспособиться к новой обстановке в мире.

Японскому империализму удалось в значительной степени преодолеть присущую ему некогда экономическую недоразвитость. Как указывал в свое время В. И. Ленин, такие особенности японского империализма, как монополия военной силы и особое «удобство» грабить восточные азиатские страны, отчасти восполняли, отчасти заменяли Японии монополию современного финансового капитала. Ныне разрешена в основном проблема ликвидации феодальных пережитков в деревне, долго служивших серьезным препятствием для экономического развития страны; отменена помещичья земельная собственность. Государственная власть, до поражения принадлежавшая блоку двух классов — буржуазии и помещиков, — безраздельно перешла в руки монополистической буржуазии. Японский империализм обладает достаточно солидной финансовой и промышленной базой, не уступает в уровне развития производительных сил, в своей производственной и организационной структуре большинству стран капиталистического Запада.

В. И. Ленин писал о переходе капитализма в империалистическую стадию: «Экономически основное в этом процессе есть смена капиталистической свободной конкуренции капиталистическими монополиями» [4, 385]; «Перед нами — удушение монополистами тех, кто не подчиняется монополии, ее гнету, ее произволу» [4, 321]; «Отношения господства и связанного с ним насилия — вот что типично для „новейшей фазы в развитии капитализма“, вот что с неизбежностью должно было произтечь и проистекло из образования всемогущих экономических монополий» [4, 323]. Япония вступила в эту «новейшую фазу в развитии капитализма», стала страной империализма еще задолго до второй мировой войны. Война и капитуляция не поколебали основ господства монополий.

После капитуляции Японии американские империалисты сделали попытку подорвать мощь японского монополистического капитала, в котором они привыкли видеть своего соперника в тихоокеанской политике и конкурента на мировых рынках, в особенности в странах Дальнего Востока. Указ о роспуске «дзайбацу» от 1945 г. и законы против монополий и централизации экономической мощи, изданные в 1947 г., первоначально преследовали эту цель. Несколько ограничивали всевластие монополий в стране принятые

в значительной мере по настоянию СССР¹, а также под давлением прогрессивных сил западных держав и самой Японии меры по демократизации [89; 100]. Они включали в себя ликвидацию абсолютной монархии, аграрную реформу, принятие новой конституции, провозгласившей отказ Японии от войны как средства национальной политики, всеобщее избирательное право, демократические принципы организации японских профсоюзов, легализацию рабочих партий и др. Однако, проводя все упомянутые меры, оккупационные власти оставили кормило государственного управления в руках японского монополистического капитала, который утвердил свое господство в стране.

Становление и укрепление мировой социалистической системы, бурный рост национально-освободительной борьбы, невиданный подъем рабочего и демократического движения в самой Японии убеждали американские правящие круги в том, что не в интересах США продолжать линию на ослабление японского империализма, который выгоднее использовать в качестве союзника в борьбе за сохранение неокOLONИАЛИСТИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ в странах Азии. 1949 и 1950 годы ознаменовали собой крутой поворот в политике США по отношению к Японии—переход к открытой поддержке японского крупного капитала. Правда, законы против монополий не были отменены, но применялись они все менее строго. Для японских правящих кругов эти законы явились стимулом к реорганизации всей структуры японского монополистического капитала, его модернизации, перехода от архаических форм замкнутых фамильных корпораций к современным видам акционерных обществ, к высокой централизации банковского капитала, к новым формам мобилизации народных сбережений и предоставления их в пользование монополий, к более тесному слиянию банковского капитала с промышленным, к усилению финансовой олигархии.

Разрушения, причиненные Японии войной, не были катастрофическими для японского монополистического капитала, хотя и причинили ему значительный урон. До двух третей весьма значительных производственных мощностей, которыми владела Япония до и во время войны, сохранилось и было пригодно к эксплуатации [109, 36—38]. Большая часть их осталась в руках могущественных концернов. Эти монополистические объединения имели крупные запасы сырья и военных материалов, не израсходованные во время войны и ставшие собственностью монополий², а также значительные финансовые ресурсы.

Таким образом, материальная база японского крупного капитала и после поражения Японии в войне оставалась достаточно мощной. Японский монополистический капитал весьма убедительно продемонстрировал американской воен-

ной администрации в Японии, что он остается хозяином в экономике страны. В разгар антимонополистических мероприятий, в 1945—1948 гг., он организовал экономический саботаж, в результате которого выпуск продукции японской промышленности упал до 30% довоенного уровня и страна оказалась перед лицом серьезных социальных потрясений, чего больше всего опасались оккупационные власти.

Однако стоило США изменить политику по отношению к японскому монополистическому капиталу, стоило американским оккупационным властям опубликовать в декабре 1948 г. «девять пунктов о стабилизации экономики Японии», а затем принять «план Доджа», наметивший приемлемые для японских монополистов меры прекращения инфляции и установивший твердый курс иены, как саботаж прекратился и экономическая жизнь стала упорядочиваться. Сравнительно быстро была переведена на мирные рельсы японская промышленность. Уже в 1951 г. довоенный уровень промышленного производства в стране был превзойден; был достигнут довоенный уровень национального дохода [115, 11].

Экономическая мощь японского крупного капитала стала исключительно быстро расти. Этому способствовали не только наличие солидной материальной базы, на основе которой осуществлялись переход к послевоенному восстановлению народного хозяйства и его реконструкция, а также экономическая «помощь» США, но и исключительная дешевизна рабочей силы в первое послевоенное десятилетие. Во время войны реальная зарплата японских трудящихся была ниже половины довоенной [115, 11], хотя и до войны она была нищенской, близкой к колониальной. Качество же японской рабочей силы было несравненно выше, чем в колониях. По грамотности и общей культуре, по среднему уровню квалификации и профессиональным навыкам японский рабочий в ценовой промышленности уже в то время мало в чем уступал рабочим капиталистических стран Западной Европы. Довольно долго, на протяжении почти восьми послевоенных лет, заработки японских рабочих в результате инфляции оставались ниже, чем во время войны.

Самоотверженной борьбой японскому рабочему классу удалось добиться на протяжении 60-х годов некоторых социальных завоеваний. Материальный уровень жизни рабочих, особенно тех, кто занят на крупных предприятиях, повысился, однако до сих пор он еще ниже того среднего уровня, который достигнут их собратьями в большинстве западноевропейских стран.

В Японии весьма отчетливо видно характерное для всех развитых капиталистических стран сращивание монополий с государственным аппаратом. Усиливается государственно-

монополистический характер японского империализма. Вскрыть причины и значение этого усиления весьма существенно для уяснения особенностей и перспектив экономического развития Японии.

Издавна японский монополистический капитал научился ставить себе на службу государство. Сращивание бюрократического государственного аппарата с верхами делового мира началось задолго до второй мировой войны [83, 23—46]. Перерастание монополистического капитализма в государственно-монополистический шло по одной линии — все большего подчинения государственного аппарата монополиям, однако формы использования государства монополиями в зависимости от обстановки менялись. Во время войны монополистический капитал передал ряд функций по управлению экономикой государству, которое пыталось координировать работу различных отраслей производства для бесперебойного снабжения вооруженных сил необходимым количеством снаряжения, продовольствия, боеприпасов. Война была суровым экзаменом для японской экономики, которого она не выдержала, несмотря на объединенные усилия монополистической буржуазии и государства.

Опыт войны показал ведущим кругам японской монополистической буржуазии, насколько экономика страны не отвечала уровню развития, достигнутому передовыми странами Запада. Казалось, из этого следовало сделать вывод, что для блага Японии необходимо отказаться от милитаристских планов. Японские монополии извлекли из войны лишь тот урок, что для реализации их стремлений к внешней экспансии нужна более солидная экономическая и военная база, чем та, которой страна обладала до сих пор.

Японской монополистической буржуазии стало ясно, что прежде всего необходимо избавиться от тех проявлений отсталости, которые мешали развитию капиталистической экономики. Это отнюдь не означало отказа от восстановления производства вооружения. Требование советской стороны в Дальневосточной комиссии о запрещении Японии восстанавливать военную промышленность, выдвинутое в конце 40-х годов, американская сторона, в полном согласии с волей японских правящих кругов, категорически отвергла. Производство вооружения возобновилось в Японии с начала 50-х годов. Продукцией японских военных предприятий во время войны в Корее довольно широко пользовались американские интервенты. Однако производство вооружения не стало главным направлением развития японской промышленности.

Основная часть промышленности после окончания войны была переведена на мирные рельсы. Государство постепенно отказалось от чрезвычайных методов регулирования

хозяйственной деятельности, от прямого вмешательства в руководство экономикой, которое имело место в военное время. Предприятия, находившиеся в собственности или под прямым контролем государства, были переданы в частные руки (военные и металлургические заводы, электроэнергетика, ряд горнопромышленных предприятий). Но это не означало ослабления связей монополистического капитала с государственным аппаратом. Направление экономической политики вырабатывалось в тесном сотрудничестве органов государства с ведущими объединениями монополистического капитала, в интересах последнего. Это отчетливо видно при рассмотрении мероприятий по восстановлению и реконструкции народного хозяйства.

Основным направлением экономической политики был курс на развитие и коренную реконструкцию тяжелой и химической промышленности, подведение под экономику страны базы современной индустрии. Намечая свою экономическую политику, японское правительство уже в начале 50-х годов разработало сначала трехлетний (1951 г.), а потом «Пятилетний план достижения национальной независимости» (1955 г.). Перед японской промышленностью ставилась задача обеспечить страну не только всеми необходимыми предметами потребления, но и необходимыми средствами производства.

Японские монополии, вкладывая крупные капиталы в перестройку и техническое переоборудование своих предприятий, приступая к созданию новых производств, широко использовали государственные финансы. Сращивание государства с монополиями позволило последним переложить значительную долю издержек по перестройке производственного аппарата на плечи государства. Распределение правительственной помощи монополиям регулировалось через государственный Совет по рационализации, а впоследствии — через Управление экономического планирования и другие государственные органы, работающие в тесном контакте с предпринимательскими организациями.

Резкое увеличение объема капиталовложений при относительной дешевизне и обилии рабочих рук содействовало ускорению темпов роста материального производства. Этот рост в свою очередь стимулировался быстрым расширением емкости внутреннего рынка. Интенсивные меры по обновлению основного капитала и строительство многочисленных новых предприятий, осуществлявшиеся в условиях конкурентной борьбы и начавшейся научно-технической революции, создали повышенный спрос на металл, продукцию машиностроения и строительной промышленности. Увеличению емкости рынка способствовало и повышение платежеспособного спроса населения, достигнутого в результате

усиления экономической и политической борьбы рабочего класса, укрепления его организаций. Под воздействием научно-технической революции не только ускоряется темп роста промышленной продукции, но и меняется структура промышленности — она все больше приспосабливается к непрерывно изменяющемуся характеру спроса.

Со второй половины 50-х годов Япония вступает в полосу промышленного подъема, который временами перемежается непродолжительными спадами. В этот период процесс сращивания монополистического капитала с государством продолжался. Монополистический капитал более всего выиграл от установившейся в стране благоприятной экономической конъюнктуры, в поддержании которой важную роль играла правительственная помощь — финансовая, кредитная, в виде налоговых льгот, — оказываемая крупному капиталу.

Если до и во время мировой войны подавляющая часть государственных средств шла на военные расходы, то после войны картина меняется. Более половины всех расходов на экономику направлялось в отрасли хозяйства, прямо не связанные с военными нуждами. Вместе с частными капиталами в 60-е годы в народное хозяйство инвестировалось свыше 30% всего национального дохода [115, 13], что значительно превышало относительные размеры капиталовложений развитых капиталистических стран Запада.

Львиная доля этих капиталов вкладывалась в предприятия ведущих монополий, прибыли которых увеличивались необычайно быстрыми темпами. Ярким показателем укрепления финансовой и производственной мощи монополий, в значительной мере обусловленной правительственными «поощрениями» и все растущей эксплуатацией трудящихся³, является усилившийся за последние годы процесс поглощения крупными монополиями более слабых предприятий, фирм и финансовых учреждений. Японское правительство всемерно содействовало ускорению этого процесса, способствовало быстрому распространению господства монополий на различные отрасли экономики. При распределении правительственных заказов, ссуд и кредитов сверхмощные финансово-промышленные объединения пользовались всяческими привилегиями.

В результате в стране резко повысился уровень концентрации и централизации капитала. Индустриальная и финансовая мощь современных монополий Японии далеко превзошла мощь своих довоенных предшественников. Некоторые монополистические объединения Японии по размерам капитала и удельному весу в продукции определенных отраслей производства не уступают многим монополиям стран Запада, не исключая и США. В Японии появились такие тресты-

тиганы, как «Син Нихон сэйтэцу»; по объему продукции и сумме ее реализации он первый в Японии и второй (после «Юнайтед Стэйтс Стил Корпорейшн») среди сталелитейных корпораций капиталистического мира [131, 284].

Не будет преувеличением сказать, что вся экономическая жизнь страны ныне контролируется несколькими объединениями финансового капитала, оказывающими решающее воздействие на политику правительства: это финансово-промышленные группы Мицуи, Мицубиси, Сумитомо, Фудзи, Дайити-Кангё и Санва. В Японии нашла свое яркое выражение одна из характерных черт империализма — слияние банковского капитала с промышленным. Во главе каждой из перечисленных шести групп стоит крупнейший банк — основа их финансового господства.

Крупнейшие монополистические объединения, сосредоточив в своих руках ведущие позиции тех или иных отраслей производства, начали переходить по мере роста своего финансового могущества к подчинению и поглощению многих фирм в других отраслях. Их капиталы устремляются во все сферы производства и коммерческой деятельности, где можно извлекать высокие доходы, будь то кредитные учреждения, страховые общества, транспорт или промышленное производство. Возникшие вновь хозяйственные комплексы ведут ожесточенную конкурентную борьбу друг с другом.

Антимонополистическое законодательство не могло воспрепятствовать сосредоточению к началу 70-х годов экономического господства в стране в руках горсти монополий, росту социального неравенства, углублению пропасти между захватившей в свои руки подавляющую долю национального богатства малочисленной верхушкой буржуазии и живущей в тяжелых материальных условиях огромной массой населения. Отсюда усиливающееся недовольство трудового народа.

Стремлением ослабить это недовольство объясняются попытки правящих кругов создать обманчивое впечатление, что экономическая политика правительства преследует интересы не только крупного капитала, но и всех слоев общества. Так, основной целью выработанного в 1961 г. правительством совместно с организациями предпринимателей общенациональной долгосрочной программы хозяйственного развития, так называемого «Плана удвоения национального дохода», провозглашено обеспечение «полной занятости и повышение уровня жизни народа».

Срок, на который план был рассчитан, истек. За эти годы план подвергался исправлениям и неоднократно дополнялся другими экономическими программами. Но для достижения той цели, которая была провозглашена в качестве основной, было сделано мало.

«План удвоения национального дохода» и другие общенациональные долговременные экономические программы на деле отразили новые требования к государству со стороны монополистической буржуазии. Если в 50-х годах преобладающим видом помощи государства монополиям было прямое финансирование в соответствии с так называемыми «программами рационализации», значительное участие государства в промышленных инвестициях, то в 60-х годах эти виды помощи как бы отходят на второй план. К этому времени богатства крупной буржуазии выросли до таких размеров, что всякое вмешательство государства в дела компаний стало стеснять монополии. В новой обстановке монополистический капитал счел для себя более выгодным возложить на государство огромное бремя расходов на производственную инфраструктуру, неразвитость которой ограничивала дальнейшее развитие японской промышленности. Бремя это оказалось настолько тяжелым, что его не мог выдержать центральный бюджет, и для его облегчения пришлось привлекать местные средства префектур и муниципалитетов. Это повлекло за собой сокращение расходов на местные нужды и отрицательно сказалось на положении широких масс.

Вопросы об эффективности экономической политики государства, о степени участия ведущих капиталистических кругов в ее выработке, о путях воздействия правительственных органов на ее осуществление, о роли государственного экономического программирования и его границах в условиях капиталистической Японии представляют большой интерес. Разобраться в этом необходимо для понимания факторов, определяющих тенденции развития современной Японии. Такая попытка и делается в настоящем труде.

Авторы, естественно, уделяют внимание роли США в послевоенном развитии Японии, перспективам американо-японского военного союза. Вопросы зависимости Японии от США — усиление или ослабление этой зависимости по мере изменения соотношения сил между союзниками, характер этого изменения — вызывают немало споров.

В восстановлении довоенного уровня развития экономики Японии в первые послевоенные годы, а затем и в перестройке производственной структуры и развитии тяжелой индустрии помимо финансовой помощи государства немалую роль сыграли кредиты, предоставленные Соединенными Штатами, и крупные американские военные заказы во время интервенции США в Корею и после нее. Миллиарды долларов, поступившие от выполнения этих заказов в распоряжение японских монополий, существенно увеличили их ресурсы, усилили экономическую мощь. После оформления в 1951 г. японо-американского военного союза наряду

с расширением в Японии сети своих военных баз США начинают проявлять заботу о восстановлении японской военной промышленности и постепенном наращивании японских вооруженных сил, оснащаемых широко импортируемой американской военной техникой.

Быстрые темпы роста японской промышленности делают для японской монополистической буржуазии все более настоятельной необходимостью расширять внешние рынки, заботиться о привозном сырье, поскольку сама Япония не обладает необходимой сырьевой базой.

Поэтому в 60-х годах для японского капитала приобрела особую важность помощь государства в освоении зарубежных рынков. На эти цели были отпущены крупные ассигнования через государственный бюджет, а также через Экспортно-импортный банк.

На протяжении послевоенных лет основным покупателем японских товаров и главным поставщиком основных предметов импорта становятся США. В этом нашло одно из своих проявлений сотрудничество американских и японских монополий. США поглощают до 30% японского экспорта и поставляют около 30% импортируемых Японией товаров. Эти цифры — один из показателей зависимости Японии от США. По мере выдвижения Японии на одно из первых мест в капиталистическом мире по уровню экономического развития такая зависимость начинает стеснять японские монополии, ставшие ныне конкурентами США на мировых рынках. Экономические трудности, которые США переживают в последние годы, побуждают их все чаще ущемлять интересы японских союзников, и переход США к протекционистским мерам к началу 70-х годов болезненно ощущается в Японии.

Особенно ярким показателем усиливающегося столкновения обоих партнеров явились принятые США в августе 1971 г. «меры по спасению доллара». Они имели целью существенное ограничение доступа японских товаров на американский рынок и вели к ухудшению конкурентоспособности японских товаров на рынках других стран и в самой Японии.

Как только экономика Японии оправилась от военных потрясений и стала набирать высокие темпы роста, японские монополии энергично приступили к экономической экспансии в развивающиеся страны, главным образом Восточной и Юго-Восточной Азии, т. е. в страны, которые или были колониями Японии, или служили объектами агрессии японского империализма в годы второй мировой войны. Торговый оборот Японии со странами Азии быстро рос, не уступая обороту с США. Усиление японо-американских экономических противоречий побуждает Японию усиливать на-

жим на рынки развивающихся стран. Ее внешнеэкономическая политика приобретает все более ярко выраженный неоколониалистский характер. «Империалисты Англии, Франции, США, Западной Германии, Японии широко используют... неоколониалистские методы экономического, политического, идеологического проникновения и закабаления» [13, 10]. Эта характеристика политики империалистов в Африке, данная международным Совещанием коммунистических и рабочих партий 1969 г., полностью применима к политике Японии по отношению к другим развивающимся странам. Она наносит ущерб экономике стран — объектов японской экспансии.

Япония ищет в развивающихся странах не только рынки сбыта для своих товаров. Она стремится закрепить за собой источники сырья, чему служит экспорт капитала в эти страны. Ведущую роль в этом экспорте играет государство (займы экономического сотрудничества, иеновые займы и др.), выступающее в качестве гаранта интересов монополий. Вывозят свой капитал в развивающиеся страны и сами монополии, вкладывая его преимущественно в разработку источников сырья. Вместе с тем японскими монополиями используется все возрастающая техническая «помощь», предпринимательская деятельность (создание смешанных компаний, сборочных предприятий) и другие неоколониалистские методы проникновения в экономику развивающихся стран.

По мере укрепления экономических позиций в развивающихся странах японские монополии проявляют заботу о вооруженной «защите своих интересов» за пределами Японии, о постепенной милитаризации страны.

Отсутствие всякой «опасности нападения» на Японию дало последней возможность осуществлять милитаризацию страны не спеша, под предлогом мнимой необходимости укрепления обороны и внутренней стабильности. Эта политика проводилась не в ущерб другим отраслям хозяйства, в частности тем, которые должны были стать прочным фундаментом японской экономики.

Первоочередной задачей монополистический капитал считал максимальное использование в народном хозяйстве плодов научно-технической революции. Японские правящие круги осуществляли курс на милитаризацию с наименьшими потерями для невоенных отраслей производства и своего политического престижа в стране, где большинство народа отрицательно относится к политике милитаризации.

В выполнении программы создания военно-промышленного потенциала, выработанной японскими монополиями совместно с военными кругами, достигнуты уже значительные результаты (см. гл. IX).

Правительство распределяет среди крупнейших монополистических объединений Японии военные заказы, оценивающиеся в триллионы иен. Эти заказы стали **важным** источником дальнейшего увеличения богатств монополистического капитала.

По мере роста военных расходов и объема военных заказов устанавливаются все более тесные контакты между военным ведомством, с одной стороны, и монополиями — с другой. В нашей печати отмечались участвовавшие случаи занятия кадровыми отставными военными ведущих постов в правлениях крупнейших в Японии производственных фирм и объединений. Некоторые советские авторы считают, что в Японии происходит процесс создания мощного **военно-промышленного** комплекса, подобного США и в определенной степени Западной Германии [93, 74].

Японская милитаристская пропаганда стремится внушить рядовому японцу необходимость наличия в стране мощных вооруженных сил, способных отразить посягательства на ее независимость и суверенитет. На деле же на Японию никто не посягает, и утверждения об оборонительном характере японских вооруженных сил не имеют ничего общего с действительностью. Японская армия оснащается и обучается владению оружием чисто наступательного характера.

Многочисленные националистические организации полуфашистского толка ведут пропаганду милитаризма и реваншизма, действуя в контакте с официальными пропагандистскими органами и с организациями предпринимателей. Территориальные требования к Советскому Союзу, выдвигаемые официальными кругами, также подливают масла в огонь антисоветской деятельности реакционных организаций.

Мощь японского империализма усиливается, и Япония обгоняет своих западных соперников. В этом находит свое яркое проявление закон неравномерности экономического и политического развития капиталистических стран. В силу этого же закона развитие японского империализма сопровождается ростом внешних и внутренних противоречий. Это ставит под вопрос радужные прогнозы японских буржуазных экономистов и политиков.

Экономические программы на первую половину 70-х годов предусматривают быстрые темпы развития. Но они, как и предыдущие программы, построены без должного учета реальных условий и исходят из предположения наличия в Японии и впредь емкого внутреннего рынка. Однако уже тогда был налицо ряд признаков, свидетельствующих о высокой степени насыщения внутреннего рынка. Не случайно в 1970—1971 гг. в Японии снова имел место экономический спад.

Что касается экспансии на внешних рынках, то условия для нее ухудшаются. Главный покупатель японских товаров — США — сокращает их импорт, добившись ревальвации иены, вводя квоты и протекционистские пошлины. На рынках же развивающихся стран усиливается конкуренция других империалистических государств, растет и собственная промышленность этих стран, затрудняя сбыт японских товаров. Резкое увеличение расходов на вооружение по «Четвертому пятилетнему плану национальной обороны», видимо, в известной мере связано со стремлением обеспечить дополнительные возможности сбыта продукции монополистическим предприятиям за счет увеличения военных заказов. Однако надо думать, что более надежным путем смягчения надвигающихся экономических трудностей явилось бы ослабление зависимости японской политики от США и установление добрососедских отношений, расширение экономических связей с социалистическими странами.

В последнее время значительное развитие получили советско-японские отношения. Об этом свидетельствует новый пятилетний торговый договор между СССР и Японией, предусматривающий оживление и рост взаимовыгодных экономических связей между двумя странами, а также достигнутая договоренность о проведении переговоров по поводу заключения японо-советского мирного договора. Нельзя не отметить важной особенности намечающегося сотрудничества Советского Союза и Японии. Его развитие лишено каких-либо агрессивных черт и не направлено против какой-либо третьей страны. Как подчеркнул Л. И. Брежнев, оно будет служить делу мира.

Тяжесть растущего могущества монополистического капитала, использующего аппарат государства в качестве орудия перераспределения национального дохода в интересах большого бизнеса через налоговые органы, кредитную систему и т. д., все болезненнее ощущается в Японии.

В деревне крестьянство жестоко страдает от захвата монополиями аппарата сбыта сельскохозяйственной продукции, монопольных цен на промышленные товары, удобрения и технику.

В городе происходит массовое разорение мелких предприятий, быстро растет число банкротств (в особенности мельчайших предприятий). Часть средних предприятий закрывается, часть превращается в придаток производственного аппарата крупных монополий, присваивающих значительную долю их доходов. Широкие слои городской мелкой буржуазии вынуждены вести изнурительную, часто непосильную борьбу за существование, которому угрожает заисие крупного капитала.

Рабочие фабрик и заводов подвергаются жестокой экс-

плуатации. Они вынуждены добиваться повышения своего жизненного уровня в упорной и тяжелой борьбе. Бремя государственно-монополистического капитализма для японских трудящихся находит свое выражение и в наличии открытой и скрытой безработицы.

Тяжелое положение широких масс усугубляется и хищническим отношением монополистического капитала к природной среде (загрязнение атмосферы, водоемов и прибрежных морских вод предприятиями монополий, не желающими тратить на защитные сооружения, и т. д.), пренебрежением монополий и буржуазного государства к жизненным нуждам населения. По уровню национального дохода на душу населения Япония занимает одно из последних мест среди развитых капиталистических стран. Правящие круги Японии стремятся не только усилить эксплуатацию, но и урезать демократические завоевания трудящихся, укрепить аппарат подавления масс. Это не может не вызвать растущее сопротивление трудящихся.

* * *

Книга написана авторским коллективом: Введение — М. И. Лукьянова; гл. I — разд. «Основные факторы, содействовавшие развитию японской экономики» — А. Т. Мельников, разд. «Структурные сдвиги в японской экономике и основные противоречия ее развития» — В. А. Власов; гл. II — В. А. Власов, М. И. Лукьянова; гл. III — Э. А. Баринев; гл. IV и Заключение — М. И. Лукьянова, гл. V — А. В. Комаров; гл. VI — Е. П. Мышкин; гл. VII — С. Б. Маркарян; гл. VIII — А. И. Стадниченко; гл. IX — С. Т. Мажоров.

ГЛАВА I

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОСЛЕВОЕННОГО РАЗВИТИЯ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие Японии после второй мировой войны является ярким подтверждением неравномерности экономического и политического развития капиталистических стран.

После окончания войны ведущее положение среди империалистических стран заняли США, Англия и Франция. Однако спустя несколько лет в первые ряды этих стран стала входить ФРГ, а вслед за нею и Япония. В 1950—1970 гг. объем промышленного производства Японии вырос более чем в 16 раз, в то время как Англии — менее чем в 2 раза, США — в 2,2, Франции — в 3,1, ФРГ — в 4,2 и Италии — в 4,6 раза. Если в Японии среднегодовые темпы роста промышленного производства составили в 1951—1970 гг. 14,1%, то в Англии — только 3,0, США — 4,1, Франции — 5,9, ФРГ — 7,5 и Италии — 8,0% [171, 1971, № 10, 152].

В результате Япония, находившаяся после окончания войны по объему выпуска промышленной продукции на одном из последних мест среди развитых капиталистических стран, в 1968 г. вышла на второе место по объему валового национального продукта и на третье — по объему производимой промышленной продукции в капиталистическом мире. Если в 1950 г. удельный вес Японии в промышленном производстве капиталистического мира составлял всего 1,6%, то в 1960 г. — уже 3,9%, а в 1970 г. — 9,4% (против 7,1% Англии, 9,7% ФРГ, 4,7% Франции, 3,7% Италии и 40,9 США) [171, 1971, № 10 156].

В 1970 г. Япония занимала первое место в капиталистическом мире по строительству судов, выпуску радиоприемников, в основном транзисторных, и некоторых других товаров, второе место — по выработке электроэнергии, нефтепродуктов и цемента, производству чугуна, стали, рафинированной меди, первичного алюминия, пластмасс и синтетических волокон, серной кислоты, каустической соды, телевизоров и др., а также вылову рыбы, третье место — по выпуску легковых

автомобилей, азотных удобрений, газетной бумаги; по производству хлопчатобумажных изделий Индия отодвинула ее на четвертое место [подсчитано по: 226, 1971, May, 34—87, 98—101, VIII].

В 1970 г. на Японию приходилось 16,3% мировой выплавки стали, 13,3% рафинированной меди, 10,3% производства цемента, 6,9% (1969 г.) выработки электроэнергии, более половины построенных судов, 14,6% выпуска легковых автомобилей и т. д. [подсчитано по: 226, 1971, May, 34—87, 98—101, VIII; исключены данные по КНР].

Наряду с промышленностью в послевоенной Японии получили (хотя и не в одинаковой мере) развитие остальные отрасли ее экономики.

В 1970 г. объем сельскохозяйственного производства в Японии превысил уровень 1963 г. на 22% (в Италии — на 22 и Франции — на 15%) [171, 1971, № 1, 155]. Здесь следует иметь в виду, что исходная база у Японии была довольно низкой. Рост сельскохозяйственного производства, опирающийся на качественные изменения в нем (более широкое применение машин, искусственных удобрений и др.), способствовал сокращению разрыва в уровне развития этого сектора экономики по сравнению с другими передовыми капиталистическими странами. Однако сельское хозяйство и в настоящее время все еще остается отстающей отраслью японской экономики.

В 60-е годы значительно повысилась конкурентоспособность монополистических компаний Японии на мировом капиталистическом рынке; добившись значительного снижения издержек производства, они вновь стали заметно теснить своих конкурентов — монополии США, ФРГ, Англии и др. В 1968 г. Япония вышла на четвертое место в экспорте и пятое место в импорте капиталистического мира (в 1948 г. она занимала соответственно 32-е и 18-е место) [подсчитано по: 226, 1969, April, 110—115; 79, 1962, 428—431]. В 1970 г. она заняла уже третье место в мировом капиталистическом экспорте [171, 1971, № 10, 157].

Большое развитие в Японии получил транспорт. Этому в немалой степени способствовало наличие сильно развитого судостроения, а в последние годы и автомобилестроения. Так, тоннаж торгового флота страны, составлявший после окончания второй мировой войны всего 1,3 млн. бр. рег. т, в 1970 г. достиг 27 млн. бр. рег. т ($\frac{1}{8}$ мирового тоннажа), что позволило Японии выйти на второе место в капиталистическом мире [218, 1969, № 631, April 12, 9—10; 222, 1970, August 2—3, 36, 1972, 478]. По размерам автомобильного парка Япония в 1970 г. заняла второе место в капиталистическом мире, уступая только США, а по числу автомашин на каждые 100 человек населения — лишь десятое место [36, 1972, 478].

Значительны результаты и в строительстве, особенно объ-

ектов производственного назначения. По объему законченного строительства для нужд промышленности, торговли и других отраслей экономики страны она уступала в 1968 г. только США и ФРГ. .

За сравнительно короткий срок Японии, показавшей высокие темпы экономического роста по размеру валового национального продукта, удалось потеснить и оставить позади себя ФРГ, Англию, Францию и другие развитые капиталистические страны (кроме США).

В то же время эта неравномерность, ведущая к усилению конкуренции, явилась основой обострения межимпериалистических противоречий.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, СОДЕЙСТВОВАВШИЕ РАЗВИТИЮ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

По мере укрепления в стране экономических позиций японских монополий и возобновления внешней торговли техническая отсталость производственного аппарата стала препятствием для дальнейшего роста производства и повышения конкурентоспособности, а следовательно, и препятствием к извлечению монополиями крупных прибылей. Это вынудило японский монополистический капитал приступить к замене устаревшего и изношенного промышленного оборудования.

Быстрые темпы экономического развития Японии определялись целым рядом причин, прежде всего более высокой, чем в других развитых капиталистических странах, степенью эксплуатации рабочего класса, крупными капиталовложениями и повышением эффективности использования основных производственных фондов. Это облегчало японским монополиям задачу расширения производства и сбыта своих товаров как внутри страны, так и на внешних рынках. Накопленные капиталы монополии направляли на расширение и реконструкцию производственного аппарата на новой технической основе.

По данным министерства финансов Японии, за 1950—1970 гг. в японскую экономику было вложено свыше 100 триллионов иен (в ценах 1958 г.) [171, 1969, № 6, 157; 203, 1971, № 9, 86. Данные за 1968—1970 гг.— без жилищного строительства]. Инвестиции в японскую экономику к 1970 г. по сравнению с 1950 г. в целом увеличились в 8,1 раза, в том числе объем частных инвестиций — в 9,8 раза. Значительная часть инвестиций направлялась в промышленность. За 1950—1970 гг. они составили почти половину всех капиталовложений в экономику. За эти же годы инвестиции

в сферу услуг увеличились с 28 до 37,6%. Вместе с этим неуклонно сокращалась доля капиталовложений в сельское хозяйство (включая лесное хозяйство, морской промысел) — соответственно с 6 до 4,5% [39, 1971, 86]. Серьезное сокращение инвестиций наблюдалось в горнодобывающей промышленности. Эта тенденция объясняется главным образом сдвигами в топливно-энергетическом балансе капиталистических стран, вытеснением угля газом и нефтью.

Темпы роста инвестиций в японскую экономику, и особенно в промышленность, значительно выше, чем в других развитых капиталистических странах. В 1950—1970 гг. они росли в 2,6 раза быстрее, чем в Англии, Франции и ФРГ, и в 4 раза быстрее, чем в США [203, 1971, № 9, 54].

Быстрому развитию экономики Японии в значительной степени способствовали особенности воспроизводственной, отраслевой и технологической структуры капиталовложений. Так, для воспроизводственной структуры инвестиций Японии была характерна прежде всего высокая норма «чистого» накопления, явившаяся базой для форсирования расширенного воспроизводства основных фондов отраслей экономики страны. Кроме того, большая часть капиталовложений направлялась в отрасли I подразделения, т. е. в отрасли, характеризующиеся более высокой производительностью труда, нежели отрасли II подразделения.

Рост капиталовложений в промышленность происходил в основном за счет обрабатывающей промышленности, и в первую очередь за счет тех отраслей, которые определяют развитие экономики в целом. Доля капиталовложений на обновление и расширение основного капитала в отраслях тяжелой и химической промышленности (металлургической, машиностроительной, нефтехимической и др.) в 1969 г. составляла более 60% всех инвестиций в обрабатывающую промышленность [19, 1971, 443]. Меньшая часть всех промышленных инвестиций направлялась в отрасли легкой промышленности, преимущественно связанные с экспортом. Что же касается технологической структуры, то до начала 60-х годов доля инвестиций в активные элементы основных фондов неуклонно росла, но затем стала несколько снижаться в связи с новым строительством, обусловленным главным образом развитием новых отраслей промышленности и рядом других факторов (например, обнаружившейся диспропорцией между активными и пассивными элементами) [подробнее см.: 81, гл. II, 111]. В целом же эти особенности структуры капиталовложений дали Японии по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами определенные преимущества, что и явилось одной из важнейших причин быстрых темпов ее экономического развития.

Крупные инвестиции в основной капитал обеспечили

в сравнительно небольшой срок обновление и расширение производственного аппарата монополистических предприятий на основе современной техники, особенно в ведущих отраслях промышленного производства. Во второй половине 60-х годов в отдельных отраслях японской промышленности производственные фонды были «моложе», чем в США и Англии. Так, в конце 1967 г. в станочном парке Японии доля станков моложе 10 лет составляла 65%, тогда как в США — 39, в Англии — 41% [222, 1968, September, 508; 122a, 10].

В металлургической промышленности в результате осуществления «программ рационализации» были модернизированы и пущены в эксплуатацию 60% всех действующих доменных печей, все кислородные конвертеры, 48% мартенов, 69% слэбингов, 50% толстолистовых и 92% тонколистовых прокатных станов. Металлургические заводы получили современное мощное прокатное оборудование, новые электропечи и др. В 1970 г. производственная мощность кислородных конвертеров составляла 91 млн. т стали (против 66,4 млн. в США), мартеновских печей — 16 млн. т стали и электропечей — 11,9 млн. т стали в год [201, 1971, № 11 55; данные по мартенам и электропечам — за 1968 г.]. Улучшен технологический процесс путем применения кислорода в конвертерах при выплавке стали. В 1970 г. японская металлургия располагала большей мощностью конвертеров, чем США или Англия и Франция, вместе взятые.

В 1970 г. в капиталистическом мире насчитывалось 49 крупных доменных печей с полезным объемом свыше 2 тыс. куб. м каждая, из них 23 находились в Японии, в том числе 7 печей с объемом до 7,9 т куб. м и суточной мощностью от 6,3 до 7,3 тыс. т [201, 1971, № 11, 55].

В станкостроительной промышленности появились крупные токарно-карусельные станки для обработки стального литья большого размера, крупные станки новейшей конструкции для обработки деталей сложной конструкции, валов турбин, электрогенераторов, а также автоматические станки и станки с программным управлением, с применением электрофизических методов обработки.

На крупных судостроительных верфях увеличились число стапелей для строительства крупнотоннажных судов и мощность кранов. Внедрена более прогрессивная технология производства (секционная сборка и электросварка вместо клепки), что дало большую экономию рабочей силы. Значительное развитие получили средства автоматизации и связанная с ними электронная промышленность. Автоматизация производства внедряется в отраслях с высоким органическим строением капитала. К числу таких отраслей относятся прежде всего химическая, нефтеперерабатывающая промышленность и черная металлургия.

Современные крупные предприятия нефтеперерабатывающей, химической промышленности автоматизированы в среднем на 45—50%, предприятия черной металлургии — на 35—45% [129, 1965, 46]. В середине 60-х годов большую часть автоматического оборудования в этих отраслях производства составляли контрольно-измерительная аппаратура и приборы автоматического управления. На ряде крупнейших машиностроительных предприятий созданы автоматические линии, выполняющие весь цикл операций по производству различных узлов и деталей машин и др.

За последнее время все большее значение приобретает новое направление автоматизации — применение станков с цифровым программным управлением. Они позволяют в несколько раз повысить производительность труда и значительно снизить издержки на рабочую силу.

Одним из наиболее важных направлений автоматизации в Японии явилось развитие производства электронно-вычислительных машин и расширение их использования. Электронно-вычислительные машины впервые получили коммерческое применение в стране во второй половине 50-х годов. В 1957 г. в Японии было установлено всего три электронно-вычислительные машины. В начале 1970 г. их число достигло 6100 шт.; 50% из них — отечественного производства. По установкам ЭВМ в начале 1970 г. Япония занимала второе место после США (72 600 машин) [177, 66; 103, 229; 23, 1970, 4].

Важным фактором повышения производительности труда является рост его фондовооруженности, особенно в отраслях с высоким органическим составом капитала. Фондовооруженность труда росла особенно быстро с середины 50-х годов, когда резко увеличились капиталовложения в промышленность.

В обрабатывающей промышленности средняя фондовооруженность в расчете на одного занятого повысилась в 1962—1969 гг. почти в 2 раза и ежегодно росла на 9% [207, 1971, сентябрь, 48]. По степени фондовооруженности ряд крупных японских предприятий находятся на уровне передовых предприятий развитых капиталистических стран, а в некоторых случаях опережают их.

В автомобильной промышленности в 1968 г. стоимость основных средств производства на одного занятого составляла по компаниям: «Тоёта дзидося» — 3,4 млн. иен, «Ниссан дзидося» — 4,1 млн. и «Исудзу дзидося» — 2,7 млн. иен, а в среднем по трем компаниям — 3,4 млн. иен. Для «Дженерал моторс» этот показатель был равен 2,5 млн. иен, для английской компании «ВМС» — 0,8 млн. и для «Фольксвагенверк» — 1,5 млн. иен, а в среднем по этим трем компаниям — 1,7 млн. иен [201, 1971, 24 февраля, 55; 36, 1971, 423].

Высокая степень фондовооруженности труда в японской автомобильной промышленности повысила производительность труда и резко сократила издержки производства.

В результате сокращения затрат труда на единицу продукции растет производство продукции на одного рабочего. В 1970 г. издержки на рабочую силу в японской автомобильной промышленности составляли 30% американских и западногерманских, а средняя выработка на одного занятого по компаниям «Ниссан дзидося», «Тоёта дзидося» опережала «Дженерал моторс» в 1,4 раза и «Фольксваген-верк» — в 1,8 раза [207, 1971, № 37, сентябрь, 48]. Важное значение здесь имеет более низкая заработная плата у японских рабочих.

Воспроизводство капитала на новой технической базе при высокой фондовооруженности труда обуславливает прогрессирующее увеличение добавленной стоимости и дальнейшее сокращение издержек на рабочую силу.

В связи с техническими нововведениями, внедрением новых методов организации производства в японском судостроении произошло дальнейшее повышение производительности труда. В 1969 г. тоннаж выпускаемых судов увеличился почти в пять раз по сравнению с 1960 г., а затраты рабочего времени сократились. За указанные годы производительность труда на крупных верфях увеличилась более чем на 130% [173, 25; 218, 1969, April 12, 9—10].

Рост производительности труда еще более показателен в металлургической промышленности. В результате технического обновления производственного аппарата средняя годовая выработка в расчете на одного занятого за 1965—1970 гг. выросла в производстве стали с 186,6 до 326,4 т, или почти в два раза, чугуна — в 2,5 раза. [54, 1969, 170—171; 201, 1971, 15 ноября, 56]. Сокращен удельный вес кокса в производстве металла и увеличена производительность доменных печей. Так, средний расход кокса на выплавку тонны чугуна в Японии составил в 1969 г. 493 кг [201, 1971, 16 ноября, 56].

Повышение производительности труда на японских предприятиях способствовало увеличению объема производимой продукции, расширению внутреннего рынка и росту конкурентоспособности японских товаров на внешних рынках.

В росте производительности труда в Японии наряду с усилением фондовооруженности важную роль сыграл ряд факторов, связанных с техническим прогрессом (применение новых методов организации производства, внедрение передовой иностранной технологии, повышение профессиональной подготовки кадров рабочих и инженерно-технического персонала, форсирование научно-исследовательских работ и т. д.). Это видно из данных табл. 1.

Таблица 1

Соотношение факторов роста производительности труда
в 1955—1966 гг. *,
%

Страна	Среднегодовой прирост произ- водительности труда	В том числе за счет	
		роста фондо- вооруженности	научно-техниче- ского прогресса
Япония	9,4 (100)	5,3 (55,8)	4,1 (44,2)
США	3,6 (100)	1,6 (44,1)	2,0 (55,9)
Англия	2,9 (100)	1,3 (45,2)	1,6 (54,8)
ФРГ	5,6 (100)	3,5 (61,9)	2,1 (38,1)

* [211а, 424].

Из факторов, связанных с техническим прогрессом и способствовавших росту производительности труда, важное значение имело внедрение в промышленное производство новых достижений науки и техники. При этом большую роль сыграли иностранные патенты и технический опыт, заимствованный Японией из высокоразвитых стран, прежде всего США. Так, за 1950—1970 гг. Японией было приобретено свыше 15 тыс. иностранных патентов и лицензий: 8,3 тыс. класса «А» и 6,7 тыс. класса «Б» [23, 1970, 162]; из них 65% приходилось на американские фирмы и около 35% — на фирмы ФРГ, Швейцарии, Англии, Франции, Голландии, Италии и других стран. Валютные выплаты по этим соглашениям за тот же период достигли 2,2 млрд. долл. (773,5 млрд. иен) (в том числе по группе «А» — 89% и по группе «Б» — 11%). Эта сумма составляет почти половину всех платежей Японии по иностранным капиталовложениям [23, 1970, 160].

Технические соглашения с иностранными фирмами заключаются преимущественно крупными монополистическими компаниями, однако большая доля соглашений сосредоточена в руках крупнейших финансово-промышленных групп — Мицубиси, Мицуи, Сумитомо и Фудзи. В 1969 г. на долю 304 компаний, входящих в эти группы, приходилось 50,6% всех технических соглашений и 55% всех платежей по ним. Остальные патенты и лицензии распределялись между 947 компаниями. Около 70% всех соглашений было заключено в важнейших отраслях промышленности — электротехнической, машиностроительной, химической, металлургической [23, 1970, 164].

Использование иностранных лицензий способствовало развитию ряда новых отраслей промышленности и экономики в

целом: радиоэлектроники, нефтехимии, синтетических волокон и изделий из них, специальных металлообрабатывающих станков, химического и нефтеперерабатывающего оборудования, телевизоров, полупроводников и много другой продукции.

Серьезной выгодой, полученной японскими монополиями от импорта заграничных лицензий и научно-технического опыта, является экономия времени при техническом обновлении экономики страны.

Научно-технический прогресс в отраслях японской промышленности на базе зарубежного технического опыта обеспечивает серьезную экономию труда, большую отдачу и высокие прибыли. Японские экономисты подсчитали, что в результате индустриализации, достижений мировой науки и техники за 1950—1969 гг. общий выигрыш буржуазии составил 70 млрд. долл., или около одной четвертой суммы валовых накоплений основного капитала за тот же период [169, 10]. В послевоенный период монополиям Японии своими силами было бы просто невозможно профинансировать весь комплекс таких расходов. К середине 60-х годов общий объем производства на базе иностранной техники составил по обрабатывающей промышленности в среднем около 10%, а по крупным компаниям, имевшим большие исследовательские программы, — 24%. По отдельным отраслям промышленности этот показатель еще выше. Так, объем производства нефтехимической промышленности на основе иностранных технологий за тот же период составил в среднем 60,5%, электронной промышленности — 63,2, авиационной промышленности — 54,3, производства средств связи — 56,1, полупроводников — 76,9% [150, 136; 98а, 41].

Производство продукции на базе закупленной иностранной технологии только за 1950—1962 гг. оценивалось в 13,5 млрд. долл. Чтобы импортировать эту продукцию, необходимо было бы ежегодно расходовать 35,5% добавочной валюты к общей сумме валютных расходов на импорт [23, 1970, 160].

Специфика научно-исследовательских работ в Японии в 50-е годы заключалась в том, что широкое заимствование иностранного технического опыта ставило Японию в определенную зависимость от передовых капиталистических стран. Япония в основном использовала чужие идеи, почти не выдвигая собственных. Это, естественно, не могло не отразиться на качестве отечественных научных изысканий.

С начала 60-х годов наряду с ввозом иностранной техники, приобретением лицензий японские монополии организуют собственные научно-исследовательские и экспериментальные работы для производства новых видов продукции.

В 1969 г. расходы на эти цели достигли 933,2 млрд. иен (государственные — 304,8 млрд. иен, частные — 628,4 млрд. иен) и увеличились по сравнению с 1955 г. более чем в 16 раз

[подсчитано по: 23, 1970, 53]. По расходам на научные исследования Япония еще отстает от других промышленно развитых капиталистических стран, затрачивая ежегодно в среднем 1,9% национального дохода (США расходуют 3,6%, ФРГ — 2,4, Франция — 2,3%). [23, 1970, 53; 187, 1970, № 5, 49].

К 1969 г. в Японии насчитывалось 12 тыс. акционерных компаний, ведущих научно-исследовательскую работу [23, 1970, 63]. Однако из них лишь 535 компаний (5,4% всех компаний, занимающихся научными исследованиями) с оплаченным капиталом в 1 млрд. иен и выше имеют широкие исследовательские программы и обладают основной научно-технической базой в японской промышленности.

Японские монополии сокращают себестоимость научных исследований путем экономии на заработной плате ученых. За получение аналогичных показателей в области научных исследований японский ученый, как правило, получает гораздо меньше ученого других развитых капиталистических стран. Это позволяет японским монополиям значительно превосходить эти страны (кроме США) по числу научно-исследовательских работников и расширять фронт научных изысканий.

Немаловажное значение в области эффективного использования средств на научные исследования имеет структура целевого распределения ассигнований на научно-исследовательскую работу в национальной экономике. В развитых капиталистических странах большая часть средств на научные исследования направлялась в отрасли военного производства (в США — 63%, во Франции — 45, в Англии — 40,4%). Япония же (данные за 1968 г.) расходовала на исследования в области военного производства (по государственному бюджету), включая атомную энергию, космос, только 16% [187, 1969, № 1, 144; 23, 1970, 59]. Используя это преимущество, японские монополии получали возможность финансировать важные научно-исследовательские работы в ведущих отраслях промышленности на уровне ряда промышленно развитых капиталистических стран.

За послевоенный период в Японии было подготовлено большое количество научно-исследовательских кадров. В 1970 г. в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах было занято 392 тыс. человек (против 161 тыс. в 1959 г.), в том числе 172 тыс. научных работников со степенями [19, 1971, 666; 23, 1970, 61]. Из общего числа научно-исследовательских работников со степенями 94 тыс. работают в частных компаниях, 55 тыс. — в вузах, 23 тыс. — в государственных, муниципальных и пр. научно-исследовательских институтах [23, 1970, 61]. В 1970 г. на 10 тыс. человек населения Японии приходилось 17 научных работников, т. е. больше, чем во Франции, Англии и ФРГ, где аналогичный показатель соответственно равен 10, 11 и 9, и меньше, чем в Соединенных

Штатах Америки, — 26 человек [19, 1971, 666 — по США, Англии и Франции на 1965 г.]. В целом по общему числу работников, занятых в научных исследованиях и опытно-конструкторских работах, Япония занимает второе место в капиталистическом мире после США.

В послевоенный период в Японии собственными силами был решен ряд важных научно-технических проблем: разработаны транзисторные радиоприемники, транзисторные видеоманитофоны, экспериментальные образцы системы слежения за искусственным спутником Земли и т. п. Получили мировую известность туннельный диод Эдзаки и параметрон Гото, названные именами их изобретателей. Японская техника используется в производстве научно-вычислительной аппаратуры, электронной продукции, пластика, медицинского оборудования и др.

Ведутся исследования в области изучения космического пространства и разработки ракетно-космической техники, использования атомной энергии и т. п. В начале 1970 г. Япония стала четвертой страной, запустившей искусственный спутник Земли.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в 1970 г. на долю Японии приходилось 3,6% мировых открытий. По этому показателю Япония находится в группе высокоразвитых капиталистических стран и занимает четвертое место после США, Англии и ФРГ [36, 1971, 330].

Япония ведет фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки (ОКР). В 1968 г. на фундаментальные исследования в целом расходовалось 30,2% всех ассигнований на научные исследования, на прикладные — 31,4% и ОКР — 38,4%. [23, 1970, 75].

Что касается структуры научных исследований в области промышленности, то преобладает тенденция к развитию прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, преследующих цель создания новых видов продукции и новых технологических процессов. На эти цели выделяется почти 88,6% всех средств и научных сил. В этом отношении Япония почти не отличается от других промышленно развитых капиталистических стран. Однако в абсолютных цифрах затраты США на фундаментальные научные исследования почти равны всей сумме затрат Японии на научно-исследовательские работы [23, 1970, 75].

Японские монополии использовали в основном новейшие достижения мировой науки и техники в ведущих отраслях тяжелой и химической промышленности и особенно в новых отраслях: в электронной промышленности, нефтехимической, производстве синтетических смол и др. Повысился технический уровень и других отраслей промышленности, что позво-

лило предпринимателям значительно сократить расходы на техническое обновление производственных мощностей, связанных с привлечением иностранной технологии, и использовать средства на развитие национальных научных исследований.

Собственные научные разработки и усовершенствования позволяют японским монополиям сокращать долю заявок на новую иностранную технологию. С 1965 по 1969 г. заявки на новую иностранную технологию сократились: в общем машиностроении — с 50,7 до 31% (к общему числу заключенных технических контрактов), в электромашиностроении — с 45,5 до 10,5%, в химической промышленности — соответственно с 60,0 до 27,0%, в металлообрабатывающей — с 60,1 до 27,1%, а по всей обрабатывающей промышленности — с 45,5 до 27,1% [23, 1970, 167]. Большая часть технических соглашений преследует цель усовершенствования собственной техники. Повышение уровня собственных исследований и разработок приводит к сокращению разрыва в уровне технического развития между Японией и развитыми странами Западной Европы и США. Однако Япония все еще отстает от промышленно развитых капиталистических стран, и в особенности от США, в таких областях, как атомная энергетика, производство больших электронно-вычислительных машин, высококачественных пластиков и т. п.

В настоящее время Япония выступает не только как импортер технических знаний, но и как экспортер своей технологии. За 1950—1969 гг. японские компании заключили с иностранными фирмами около 1,5 тыс. экспортных соглашений на технологию производства, из них 853 — в течение 1967—1969 гг. [169, 1971, Приложение, 108, 18—19]. Однако в торговле патентами и лицензиями Япония сильно отстает от промышленно развитых стран. В 1969 г. стоимость всех экспортируемых технологических лицензий составила 13% всей стоимости импортированных против 50% в Англии, 60% во Франции и 40% в ФРГ [23, 1970, 161, 173].

За последние годы в географической структуре торговли техническим опытом происходят существенные изменения. Ранее экспорт лицензий из Японии направлялся главным образом в развивающиеся страны. До середины 60-х годов на их долю приходилось 60% всего экспорта, однако в последующие годы объем лицензионного экспорта в эти страны неизменно сокращается. Важными покупателями японских технологических открытий становятся развитые капиталистические страны. В 1970 г. на их долю приходилось 45% всех лицензионных соглашений и более 60% всех выплат за них [231а].

Главным фактором повышения эффективности общественного производства явился рост производительности труда, что способствовало ускорению экономического развития стра-

ны. Это позволило Японии по валовому национальному продукту перегнать другие высокоразвитые капиталистические страны, исключая США. О росте производительности труда в промышленности главных капиталистических стран свидетельствуют следующие данные (1950 г. = 100) [171, 1971, № 10, 155]:

	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1950 г. 1969 г.	Среднегодовой процент роста 1951—1969 гг.
Япония . .	177	299	433	671	10,0
США . . .	118	134	166	180	3,1
ФРГ . . .	127	153	192	246	4,9
Англия . .	111	122	143	170	2,8
Франция . .	126	159	197	265	5,3

Следует иметь в виду, что повышение производительности труда в Японии сопровождалось довольно быстрым увеличением занятости. И хотя темпы роста занятости в промышленности с середины 60-х годов обнаружили явную тенденцию к снижению, тем не менее они все же превышали ежегодный прирост занятости в других развитых капиталистических странах. Это преимущество Японии способствовало ускорению общих темпов ее экономического развития.

Важное значение для повышения производительности труда имела профессиональная подготовка и переподготовка рабочих, инженерно-технических и управленческих работников. Министерство труда создало курсы обучения без отрыва от производства для подготовки работников по контролю за качеством производимой продукции, а министерство внешней торговли и промышленности — курсы «программного обучения управленческих работников». На этих курсах прошли профессиональную подготовку сотни тысяч человек [161, 195—198]. В организации и проведении производственного обучения значительную роль сыграло создание в 1955 г. Японской ассоциации производственного обучения и ряда других организаций. Известное число центров по общей профессиональной подготовке было создано также префектурными властями. Наконец, вопросами профессионального обучения кадров занимались промышленные компании. [161, 195—198].

Развитию японской промышленности способствовало некоторое расширение потребительского спроса в стране, в частности на так называемые товары длительного пользования. Это объясняется тем, что в ходе упорной борьбы японские рабочие добились некоторого повышения заработной платы, хотя рост цен сводил на нет значительную долю прибавки к заработной плате. Вместе с тем в 1955—1970 гг. численность занятых в промышленности, строительстве, на транспорте, в сфере обращения и услуг увеличилась в 1,3 раза (с 39 млн. до 51 млн. человек) [186, 171, сентябрь, 135].

Развитию внутреннего рынка способствовало также рас-

ширение спроса японских крестьян на промышленные (удобрения, сельскохозяйственный инвентарь, машины) и потребительские товары, так как послевоенная земельная реформа ускорила развитие капиталистических отношений в японской деревне.

Существенным фактором, определившим рост продукции ряда отраслей японской промышленности, и в частности тяжелой, явилось расширение экспортной торговли Японии. За 1950—1970 гг. японский экспорт увеличился почти в 24 раза в ценностном выражении (с 820 млн. долл. до 19 318 млн. долл.) [подсчитано по: 186, 1971, сентябрь, 4]. В 1958 г. на долю изделий тяжелой и химической промышленности приходился 41 % всего экспорта, в 1970 г. — 72,4 % [186, 1971, сентябрь, 113]. Растет экспорт продукции новых отраслей промышленности. По экспорту потребительских товаров длительного пользования — радиоприемников, телевизоров, ряду видов бытовой электроаппаратуры, продукции из синтетических волокон — японские монополии стали серьезными конкурентами на мировом капиталистическом рынке.

Увеличению сбыта ряда японских товаров способствовали заказы Военного ведомства США и вооруженных сил Японии¹.

Японские монополии смогли осуществить восстановление и перестройку экономики, используя государственный аппарат, привлекая внешние кредиты и частный иностранный капитал, государственные средства и собственные накопления².

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

После второй мировой войны в экономике Японии произошли существенные структурные изменения. Прежде всего в структуре валового национального продукта выросла доля обрабатывающей промышленности. За 1953—1967 гг. она повысилась с 29,8 до 33,3 %.

В промышленное производство за эти годы была направлена довольно большая часть валовых капиталовложений, позволивших значительно повысить фондовооруженность труда в данном секторе экономики. Наряду с другими факторами это обеспечило увеличение производительности труда в промышленности.

Иная картина наблюдалась в сельском хозяйстве. В Японии все еще сохраняются мелкие размеры землепользования, что ограничивает применение машин и передовых методов производства. Слабая фондовооруженность крестьянских хозяйств существенно сказывалась на уровне производительности их труда. Кроме того, в промышленности быстро росла занятость, в то время как в сельском хозяйстве она неуклонно сокращалась, причем из деревни уходила

в города преимущественно молодежь — наиболее качественная рабочая сила³.

В этих условиях, несмотря на значительное развитие капитализма в японской деревне, приведшее к дальнейшему росту производительных сил и объема производства в сельском хозяйстве страны, темпы роста промышленного производства при наличии целого ряда благоприятных факторов оказались намного выше, чем в сельском хозяйстве. Так, в 1970 г. объем сельскохозяйственного производства превысил уровень 1955 г. лишь на 59%, а объем промышленного производства за это время вырос в несколько раз [подсчитано по: 171, 1972, № 1, 155]. В результате соотношение между ними изменилось в пользу промышленности. Если в начале 50-х годов доля сельского хозяйства в национальном продукте лишь немного уступала доле промышленности, то в середине 60-х годов была уже в 2,5 раза меньше⁴.

Изменилось также соотношение между добывающей и обрабатывающей промышленностью. В 1955—1970 гг. доля добывающей промышленности в стоимости промышленной продукции упала с 3,0 до 0,4%, а обрабатывающей, наоборот, выросла с 93 до 96,4%⁵.

В структуре добывающей промышленности Японии большой удельный вес занимала добыча угля. Угольная промышленность входила в число приоритетных отраслей, развитию которых японское правительство отдавало предпочтение. Тем не менее темпы роста производства в добывающей промышленности намного уступали темпам роста выпуска продукции в обрабатывающей промышленности. Такое явление объясняется рядом причин. Прежде всего здесь сказался застой в добыче угля, связанный с теми сдвигами, которые произошли в структуре топливно-энергетического баланса страны, где уголь все больше стал заменяться импортной нефтью. На мировом рынке после второй мировой войны значительно увеличились предложения различных видов сырья и топлива, цены на которые обнаруживали тенденцию к понижению. Это также делало невыгодным для японских монополий развитие собственной добывающей промышленности. Развитие новых высокопроизводительных и высокоэффективных отраслей уменьшило потребность в ряде видов продукции добывающей промышленности. Наконец, научно-техническая революция привела к повышению эффективности производства на базе внедрения новейшей технологии, уровня организации производства и т. п., что позволило сократить расход сырья и топлива на единицу выпускаемой продукции. Все это привело к тому, что с середины 50-х годов темпы роста производства в добывающей промышленности стали замедляться. В этих условиях и ее доля в общей стоимости промышленной продукции стала падать.

Внутри обрабатывающей промышленности также произошли весьма существенные изменения — между производством средств производства и предметов потребления, между тяжелой и легкой промышленностью, между новыми и старыми отраслями производства.

Изменение соотношения между производством средств производства и предметов потребления является одним из важнейших показателей эффективности производства. Процесс обновления и расширения основного капитала, сопровождавшийся созданием разветвленного комплекса отраслей современной экономики, поглощал основную часть производимой продукции (машины и оборудование, топливо и энергия, сырье и полуфабрикаты, строительные материалы и т. д.). Тем самым отрасли, производящие средства производства, сами создавали для себя емкий рынок. В условиях, когда отрасли, выпускающие предметы потребления, значительно увеличили производство, создались еще более благоприятные условия для производства средств производства. А это наряду с форсированием экспорта, в котором значительно выросла доля продукции последних, обеспечило преимущественный рост производства в отраслях тяжелой промышленности, а вместе с тем и их доли в общем производстве промышленной продукции страны.

Увеличение удельного веса отраслей, выпускающих средства производства, зависело и от других факторов. Изменение соотношения между производством средств производства и производством предметов потребления можно проследить на примере отраслей, производящих инвестиционные товары (капитальные товары и конструкционные материалы), и отраслей, выпускающих потребительские изделия.

Таблица 2

Соотношение средств производства и предметов потребления в общей стоимости продукции обрабатывающей промышленности (на базе отгрузок), %*

Год	Средства производства			Предметы потребления	
	машины, оборудование, запасные части, элементы оснастки	конструкционные материалы	сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, энергия	потребительские товары длительного пользования	потребительские товары кратковременного пользования
1955	10,1	7,5	41,8	3,0	37,6
1960	17,6	8,5	41,2	6,2	26,5
1965	18,9	8,4	38,7	8,8	25,2
1968	21,5	8,7	37,9	11,1	20,8

* [56, 1961, 224; 206, 26, 56; 36, 1969, 190; 33, 1969, 190].

Данные табл. 2 показывают, что доля машин и оборудования неуклонно росла. Эта тенденция совпадает с ростом доли продукции машиностроения в объеме промышленного производства в условиях продолжающегося процесса обновления и расширения основного капитала на базе непрерывно увеличивающихся инвестиций в активные элементы основного капитала. А поскольку рост промышленного производства опирался преимущественно на инвестиционные расходы, и прежде всего на закупки машин и оборудования, то рост спроса на них способствовал быстрому увеличению производства данной продукции и ее доли в общем объеме промышленного производства.

Что касается удельного веса конструкционных материалов, то он также рос (хотя и медленно) в связи с широким развитием нового строительства, и прежде всего в только что возникших и начавших быстро развиваться новых отраслях, а также во многих старых отраслях. Замедление же роста доли конструкционных материалов в середине 60-х годов связано, в частности, с тем, что к этому времени процесс строительства предприятий в новых отраслях в основном был завершен и там шло освоение имеющихся производственных и вспомогательных зданий и сооружений. В старых же отраслях в 60-е годы осуществлялось не столько новое строительство, сколько внедрение нового оборудования и замена им старого. Так, в черной металлургии на тех же предприятиях вместо мартеновских печей устанавливались кислородные конвертеры, для которых не всегда строились новые цехи. В химической промышленности в производстве искусственных удобрений на тех же предприятиях внедрялось оборудование не на твердом, а на жидком и газообразном сырье. И так далее.

Обращает на себя внимание снижение в стоимости промышленной продукции доли предметов потребления в целом, несмотря на увеличение в стране занятости в связи с ростом производства и некоторым повышением заработной платы, что обусловило определенное расширение потребительского спроса населения. Такое явление объясняется прежде всего высокими темпами роста машиностроения, что привело к значительному повышению доли капитальных товаров за счет снижения доли предметов потребления, выпуск которых рос медленнее. Развитие самого производства предметов потребления после войны происходило в Японии крайне неравномерно: если выпуск товаров кратковременного пользования в 1960—1968 гг. увеличился на 90%, то производство товаров длительного пользования выросло в 4,1 раза за тот же период [33, 1969, 190; 206, 26]. Правда, здесь следует учитывать, что выпуск товаров длительного пользования начался практически с «нуля». В то же время рынок потребительских товаров

кратковременного пользования в определенной мере был уже насыщен, что сдерживало рост их производства. Это привело к тому, что доля первых неуклонно повышалась, а доля вторых непрерывно снижалась. Увеличению выпуска потребительских товаров длительного пользования способствовал повышенный спрос на них.

Наконец, снижение в условиях научно-технического прогресса расходов сырья и материалов на единицу производимой продукции и ряд других факторов вызвали некоторое уменьшение доли сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и энергии в стоимости промышленной продукции.

Наряду с изменениями в соотношении производства средств производства и предметов потребления после войны наблюдались значительные сдвиги также в соотношении тяжелой и легкой промышленности.

В связи с военной перестройкой промышленности Япония вышла из войны с сильно возросшим удельным весом отраслей тяжелой промышленности. Одним из результатов этого был упадок отраслей легкой промышленности, и особенно текстильной, ранее занимавшей ведущее положение в японской промышленности. При таких обстоятельствах уже в первые послевоенные годы японские монополии уделяли немало внимания развитию легкой промышленности, и в особенности отраслей, связанных с экспортом. В соотношении этих двух групп отраслей до середины 50-х годов не произошло особых изменений, так как в указанный период процесс обновления основного капитала не приобрел широкого характера.

Со второй половины 50-х годов имели место серьезные сдвиги в сторону значительного повышения доли отраслей тяжелой промышленности, особенно машиностроения (см. табл. 3). Этому способствовал ряд причин. Однако прежде всего и главным образом это связано с начавшимся в условиях развивающейся научно-технической революции обновлением и расширением основного капитала.

Приведенные данные свидетельствуют о росте доли машиностроения, обеспечившего промышленность Японии, где с середины 50-х годов началась коренная техническая реконструкция, необходимыми машинами и оборудованием. Определенную роль в этом сыграли также изменения в структуре экспорта капиталистических стран в сторону повышения в нем доли машиностроительной продукции, а также рост производства потребительских товаров длительного пользования. Развитие машиностроения и строительства (в том числе промышленного, главным образом производственного назначения) вызвало огромный спрос на металл, и прежде всего на сталь, способствуя форсированному развитию металлургии. Что касается химической промышленности, то в ряде ее ведущих отраслей (производство искусственных удобрений, карбида,

Таблица 3

Соотношение отраслей тяжелой и легкой промышленности
(на базе отгрузок)*,

%

	1955 г.	1965 г.	1970 г.
Промышленность в целом	100,0	100,0	100,0
Добывающая	3,0	1,0	0,4
Электрогазовая	4,0	3,7	3,2
Обрабатывающая	93,0	95,3	96,4
В том числе:			
Тяжелая промышленность:			
металлургия	14,3	17,4	18,9
машиностроение	12,6	26,4	35,5
химическая	8,6	7,4	7,7
керамическая и производство строй-			
материалов	2,9	3,5	2,9
угле- и нефтепереработок	2,5	3,0	3,1
Итого	40,9	57,7	68,1
Легкая промышленность:			
резино-техническая	1,3	1,3	1,2
кожевенная	0,5	0,6	0,4
целлюлозно-бумажная	3,7	3,8	3,2
текстильная и швейная	22,6	11,7	8,3
пищевая	16,1	14,6	10,5
деревообрабатывающая	3,6	2,3	1,5
другие	4,3	3,3	3,3
Итого	52,1	37,6	28,3

* [56, 1961, 223—224; 33, 1969, 184—190; 33, 1971, 187—188]. Данные за 1970 г. подсчитаны по этим источникам.

кислот, щелочей) выпуск продукции уже к началу 60-х годов достиг значительного уровня, а затем стал расти медленно. Поэтому ее доля в стоимости промышленной продукции была в основном стабильной. Наконец, поскольку темпы роста производства в отраслях легкой промышленности отставали от темпов роста производства в отраслях тяжелой, то и доля первых неуклонно снижалась.

В результате изменений в соотношении удельного веса тяжелой и легкой промышленности в пользу первой Япония по структуре промышленного производства в настоящее время находится на уровне других развитых капиталистических стран. В 1970 г., например, в Японии доля тяжелой промышленности составила 68,1% [113а, 41; 134, 97].

Однако приведенные выше данные отражают лишь структурные сдвиги в группах отраслей промышленности и не по-

казывают изменения, происшедшие в самих этих группах. Иными словами, эти данные не отражают процесс появления и развития новых отраслей и не раскрывают изменений внутри старых отраслей.

Между тем отличительной чертой структурных сдвигов в японской промышленности как раз и явилось возникновение и быстрое развитие новых отраслей и производств. В их число входят прежде всего те, продукция которых заменяет старую продукцию (например, синтетический каучук, заменяющий натуральный; пластмассы, заменяющие металлы; синтетические волокна, заменяющие природные, и т. д.). Кроме того, в их число входят отрасли и производства, продукция которых отвечает изменившимся потребностям населения (холодильники, стиральные машины, телевизоры и др.). И наконец, среди новых отраслей и производств есть и такие, продукция которых вызвана потребностями технического прогресса и усилением конкуренции (автоматические линии, контрольно-измерительная аппаратура и т. п.).

В черной металлургии кислородно-конвертерный способ выплавки стали начал применяться с конца 50-х годов, но к середине 60-х годов он стал преобладающим в сталеплавильном производстве.

До войны основной химической промышленности было производство искусственных удобрений. После войны, несмотря на повышенный спрос на данную продукцию в связи с последствиями земельной реформы, доля ее заметно упала, но одновременно стала расти доля новых отраслей (нефтехимия, производство пластмасс, синтетических моющих веществ и т. п.). Хотя развитие этих отраслей в Японии началось позднее, чем в других развитых капиталистических странах, оно шло высокими темпами. В результате сейчас Япония занимает второе-четвертое места в капиталистическом мире по их производству. При этом и удельный вес их в стоимости продукции химической промышленности Японии увеличился. Так, доля нефтехимии выросла с 0,2% в 1957 г. до 7,7% в 1961 г. и 22% в 1968 г. [134, 45; 181, 1969, № 13, 1233—1234]. Заметно выросла также доля пластмасс. Да и сам характер производства искусственных удобрений существенно изменился в связи с переходом на использование в качестве сырья нефти и природного газа, что приблизило его по своему характеру к нефтехимическому производству.

В машиностроении также быстрее развиваются новые отрасли (например, электронная промышленность и автомобилестроение), причем по выпуску продукции этих двух отраслей Япония вышла на второе место в капиталистическом мире. Если ранее ведущей отраслью японского машиностроения было судостроение, то в настоящее время ведущими стали указанные новые отрасли. В 1970 г. стоимость автомобиль-

ной продукции намного превысила стоимость продукции судостроения. Развитие электронной промышленности оказало революционизирующее влияние на другие отрасли японской промышленности. В частности, развертывание автоматизации в стране оказалось возможным только благодаря применению электронной продукции.

Развиваются новые отрасли и в легкой индустрии. Достаточно сказать, что в текстильной промышленности выросла доля производства пряжи и тканей из химических (особенно синтетических) волокон. В пищевой промышленности увеличивается производство пищевых концентратов, бисквитов, колбас, виски и других новых для Японии изделий.

По мере развития промышленности и сельского хозяйства, а также урбанизации и европеизации жизни японцев все большее значение приобретали отрасли японской экономики, связанные со сферой услуг и сферой обращения.

После второй мировой войны, особенно в 50-х годах, когда усилился приток из деревень рабочей силы в города, в сфере услуг (например, гостиничном деле, ресторанах, парикмахерских, прачечных, авторемонтных и радиотехнических мастерских, фотоателье и других предприятиях бытового обслуживания) заметно увеличилась занятость. Поскольку промышленные предприятия нуждались прежде всего в квалифицированной рабочей силе и молодых рабочих — выпускниках школ, то поглотить полностью всех выходцев из деревень они не могли. В этих условиях часть (и притом немалая) рабочих рук из сельского хозяйства направлялась в отрасли экономики непроизводственного значения, где могла быть использована менее эффективная и менее подготовленная рабочая сила. Среди них важную роль сыграли сфера услуг и торговля.

На сферу услуг и торговлю в 1967 г. приходилось 40% общего числа занятых и такая же доля в общей стоимости чистого национального продукта (против более 50% в США) [подсчитано по: 34, 1969, ч. I, 105].

Наконец, немаловажное значение имеет соотношение между такими секторами, как отрасли материального производства и инфраструктура. При этом соблюдение должного соотношения между ними представляло большую трудность для правительства и монополистического капитала Японии. Так, во всех последних планах общеэкономического развития страны важное место уделялось проблеме «подтягивания» инфраструктуры в связи с наметившейся в начале 60-х годов диспропорцией между указанными секторами, проблеме ликвидации «узких мест» в японской экономике (развертывание автомобилестроения, которое не сопровождалось соответствующим развитием шоссейных дорог, значительное увеличение торгового флота, полностью не обеспеченного соответствующим портовым хозяйством, и т. п.).

Внимание, которое правящие круги Японии стали оказывать проблеме «подтягивания» инфраструктуры, не случайно. Во-первых, диспропорция такого рода неизбежно сказывается на производительности труда, а следовательно, на себестоимости производимой продукции и общем экономическом развитии страны. Во-вторых, ликвидация данной диспропорции является чрезвычайно сложным делом, поскольку развитие инфраструктуры в такой высокоразвитой стране, как Япония, требует огромных капиталовложений при длительных сроках их освоения. В связи с этим не удивительно, что монополии стремились переложить значительную часть расходов на государство. При этом основная часть таких расходов государства шла на развитие производственной инфраструктуры (т. е. по существу на обеспечение благоприятных условий для предпринимательской деятельности монополий).

К структурным особенностям японской экономики следует также отнести сочетание небольшого числа монополистических крупных предприятий с огромным числом мелких и средних, причем последних в Японии гораздо больше, нежели в других развитых капиталистических странах.

В. И. Ленин показал, что «чистый империализм без основной базы капитализма не существовал, нигде не существует и никогда существовать не будет» [9, 151]. Вместе с тем, как подчеркивал В. И. Ленин, основная тенденция капитализма состоит в росте удельного веса крупных предприятий и в массовом вытеснении мелких предприятий в промышленности и земледелии. Конечно, это нельзя понимать как немедленную экспроприацию мелких и средних предприятий. Разоряя и поглощая одну часть этих предприятий, монополии стремятся использовать и закабалить другую их часть.

В результате положение широкой массы владельцев мелких и средних предприятий в Японии становится все более тяжелым, о чем, в частности, свидетельствуют данные о банкротствах среди них. В 1956—1961 гг. в среднем ежегодно прекращали работу более тысячи таких предприятий. В последующий период разорение их приняло еще большие размеры. В 1962 г. обанкротилось 1,8 тыс. мелких и средних предприятий, в 1963 г.—1,7 тыс., в 1964 г.—4,2 тыс., в 1965 г.—6,1 тыс. и в 1966 г.—6,2 тыс. предприятий. В 1968—1970 гг. число банкротств выросло до 8—10 тыс. При этом на обрабатывающую промышленность в отдельные годы приходилось до 50—80% общего числа банкротств [55, 1967, 599; 1964, 342—343]. Характерной особенностью последних лет является то, что число банкротств данных предприятий росло не только в периоды промышленных спадов, но и в годы высокой экономической конъюнктуры, что свидетельствует о большой неустойчивости предпринимательской деятельности мелких и средних предприятий.

Таковы основные структурные сдвиги в развитии японской экономики, происшедшие после второй мировой войны.

Все эти изменения сказались на социальной структуре японского общества. В частности, в Японии наблюдается рост числа наемных работников (с 13,7 млн. человек в 1951 г. до 33 млн. в 1970 г.) [34, 1971, 225], повышение их общеобразовательного и профессионального уровня (после войны в стране введено обязательное 9-летнее школьное обучение, в 60-х годах ежегодно десятки тысяч рабочих и служащих проходили производственное обучение), а также рост числа трудовой интеллигенции (по числу научных работников Япония занимает второе место в капиталистическом мире, уступая только США; кроме того, в Японии довольно высокая доля лиц, обучающихся в вузах) ⁶.

Несмотря на значительное повышение производительности труда, реальная заработная плата японских рабочих растет медленно. В процессе технико-экономических и отраслевых сдвигов в экономике страны усилился перелив наиболее эффективной рабочей силы из сельского хозяйства в другие отрасли. Значительно укрепившие свои позиции после войны монополистические компании усилили закабаление широкой массы мелких и средних предпринимателей.

Характерным моментом в экономическом развитии послевоенной Японии является то, что в промышленности пока не наблюдается существенной недогрузки производственных мощностей.

С 1953 до начала 1957 г. загрузка производственных мощностей в обрабатывающей промышленности была сравнительно высокой (89—98%). Затем в связи с экономическим кризисом она стала снижаться, достигнув в III квартале 1958 г. 79%. Однако по мере выхода из кризиса загрузка их снова стала расти, повысившись во II квартале 1959 г. до 92%, а в среднем за 1960—1961 гг. она составляла 97—98%. В 1962 г., когда производство резко замедлилось, загрузка снизилась до 85%, но в IV квартале 1963 г. она вновь повысилась до 92%. В 1964 г. она составляла 93%, но в 1965 г.—году нового спада в производстве—она снизилась до 82%. Весьма примечательно, что даже в 1965 г. загрузка производственных мощностей в I квартале составила в производстве стали 84%, синтетических волокон—85, аммиака—95, подшипников—84, нефтепродуктов, стиральных машин и телевизоров—64—68% и т. д. [118, 98]. В ряде же других отраслей загрузка была ниже. В течение 1966 г. загрузка мощностей заметно выросла (с 85% в I квартале до 95% в IV квартале), а в 1967 г. достигла 97%, т. е. очень высокого уровня [34, 1968, ч. I, 261]. В 1970—1971 гг. имел место очередной спад в производстве.

Большая емкость внутреннего рынка и укрепление пози-

ций японских монополий на внешних рынках стимулировали загрузку производственных мощностей и увеличение капиталовложений для установки нового оборудования на старых предприятиях и строительства новых предприятий, оборудованных на уровне современной техники. Немаловажную роль сыграла научно-техническая революция, подтолкнувшая процесс обновления и расширения основного капитала в различных отраслях японской экономики, и прежде всего в промышленности.

Однако, несмотря на высокие темпы роста валового национального продукта, японской экономике, как и экономике других капиталистических стран, не удалось избежать цикличности развития, перехода от взлетов к резкому замедлению роста и даже к кризисам перепроизводства.

Достаточно сказать, что после войны страна пережила спады производства в 1954, 1962 и 1965 гг. и в 1970—1971 гг., а в 1957—1958 гг. ее охватил кризис, вызванный несоответствием между сильно возросшими производственными возможностями Японии и платежеспособным спросом ее населения.

Важную роль в ослаблении кризисных явлений сыграло государственно-монополистическое регулирование.

В периоды резкого замедления роста производства повышалась роль государственных капиталовложений. Поскольку значительная часть их с конца 50-х годов направлялась в инфраструктуру, которая непосредственно не связана с ростом объема продукции, то это ослабляло остроту противоречий между производством и потреблением. Кроме того, государство поощряло создание так называемых депрессионных картелей, что также позволяло регулировать объем производства в отдельных отраслях промышленности⁷. Наконец, японское правительство периодически проводило политику кредитного регулирования. Эти и другие меры позволяли несколько ослабить отрицательное влияние циклических явлений на японскую экономику.

Кризисные явления ухудшали положение мелких и средних предприятий и особенно трудящихся, на плечи которых монополистические компании стремились переложить всю тяжесть последствий от спадов в производстве. У рабочих снижалась заработная плата, увеличивалось число увольнений, вводились принудительные отпуска и т. п. И даже когда дело не доходило до принудительных отпусков и увольнений, сокращение производства приводило к отмене сверхурочных работ, что уменьшало заработную плату рабочих. Средний уровень ее, составлявший в июне 1957 г. 22,1 тыс. иен, в ноябре 1957 г. уменьшился до 16,5 тыс. иен. Наибольшее сокращение заработной платы наблюдалось в хлопчатобумажной, резинотехнической, кожевенной и автомобильной промышленности, в производстве штапеля и искусственного шелка, прядильных

машин, электрооборудования и других отраслей.росло также число случаев невыплаты заработной платы. Одновременно рабочие переводились на неполный рабочий день,росло число уволенных (в сентябре 1957 г. было уволено 22 тыс. человек, в октябре — 23,5 тыс., в ноябре — 20 тыс. человек и т. п.).

Что касается мелких и средних предприятий, то в годы спадов в производстве они испытывали большие трудности от сокращения кредитов, снижения цен на их продукцию, сокращения или прекращения выдачи им заказов со стороны крупных компаний и т. п.

В ходе структурных изменений после второй мировой войны произошло сокращение разрыва, выравнивание доли промышленности в экономике Японии и других развитых капиталистических стран (см. табл. 4).

К концу 60-х годов по объему промышленного производства Япония вышла на третье место в капиталистическом мире.

Из таблицы видно, как сокращается разрыв в уровне экономического развития Японии по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами. Однако по размеру национального продукта на душу населения (одному из главных показателей уровня экономического развития страны) Япония еще очень отстает от них. Хотя в 1955—1965 гг. он увеличился в Японии в 3,3 раза, а в США наполовину, в Англии и Франции — на $\frac{2}{3}$, в Италии и ФРГ — примерно в 2,5 раза, тем не менее в середине 60-х годов размер его в Японии был все же в 4 раза меньше, чем в США (в 1955 г. — в 9 раз), более чем в 2 раза меньше Англии и Франции (в 1955 г. — в 4 раза) и в 1,3 раза меньше ФРГ (в 1955 г. — в 2,5 раза) [подсчитано по: 30, 1958, 265; 29, 1967, 11]. Не изменилось сколько-нибудь существенно положение и во второй половине 60-х годов. В 1967/68 г.⁸ национальный доход Японии составил 96 млрд. долл. (второе место после США), а размер его на душу населения — лишь 959 долл. (21-е место в капиталистическом мире) [218, 1968, December, 20]. В 1970 г. Япония по размеру национального дохода на душу населения заняла 15-е место [171, 1971, № 11, 31].

Если по валовому производству основных видов промышленной продукции Япония добилась значительных результатов, то по производству их на душу населения она все еще несколько отстает от других развитых капиталистических стран. В 1970 г. по выплавке алюминия на душу населения она уступала США и Франции, по производству пластмасс и меди — США и ФРГ, цемента — ФРГ и Италии, а по выработке электроэнергии — США, ФРГ и Англии. По ряду некоторых других видов промышленной продукции ее отставание является более значительным, хотя и уменьшилось по сравне-

Структура стоимостей валового национального продукта Японии
и других развитых капиталистических стран*,
%

	Япония		США		ФРГ		Англия		Франция		Италия	
	1953 г.	1967 г.	1960 г.	1967 г.	1953 г.	1967 г.	1953 г.	1967 г.	1953 г.	1967 г.	1953 г.	1967 г.
Валовой национальный продукт . . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Промышленность	32,9	34,2	33,0	32,0	46,0	43,0	39,2	35,7	39,7	36,5	28,4	29,4
В том числе:												
добывающая	3,1	0,0	5,0	4,0	6,2	3,8	2,5	2,1	2,2	1,3	1,0	0,7
обрабатывающая	29,8	33,3	28,0	28,0	39,8	39,2	36,7	33,6	37,5	35,2	27,4	28,7
Строительство	4,9	7,1	4,0	5,0	5,8	6,8	5,8	7,1	6,0	9,0	5,6	8,3
Сельское хозяйство, рыболовство и лесоводство	19,9	8,7	4,0	3,0	9,1	4,3	4,8	3,3	12,8	7,4	23,0	12,4
Торговля	14,3	18,1	17,0	16,0	12,9	13,7	12,8	11,1	12,1	13,7	9,8	11,7
Прочие отрасли	28,0	31,9	41,0	44,0	26,2	32,2	36,4	42,8	30,2	33,3	33,2	38,2

* Подсчитано по: [33, 1970, 290; 29, 1969, 24 и 1967, 20; 28, 1970, 177].

нию с началом 60-х годов [226, 1971, May, VIII, 34—82, 98—101, 1962, September 1—4, 25—26; 36—37, 46—52].

Несмотря на высокие темпы роста производительности труда в обрабатывающей промышленности, Япония в целом все еще продолжает отставать от других наиболее развитых капиталистических стран по уровню производительности труда.

Например, уровень фондовооруженности труда, являющийся одним из важных показателей эффективности производства, определяющих в значительной мере уровень производительности труда, в середине 60-х годов в обрабатывающей промышленности Японии был вдвое меньше, чем в Англии, и втрое меньше, чем в США [34, 1967, ч. I, 69]. Даже на крупных предприятиях, уровень технической оснащенности которых за последние 10—15 лет значительно повысился, производительность труда в середине 60-х годов составляла все еще немногим более 40% уровня ее на аналогичных предприятиях США [34, 1969, ч. I, 109].

Сохранение очень большого числа мелких и средних предприятий в различных отраслях экономики Японии с их слабой технической базой и организацией производства и управления снижает общую эффективность хозяйственной деятельности во всей экономике страны.

Наконец, после второй мировой войны возник и продолжает существовать целый ряд социально-экономических проблем, отражающих теневые стороны «экономического чуда» Японии. Среди них непрерывный рост розничных цен, сводящий к минимуму те завоевания в области повышения номинальной заработной платы, которых добивается в упорной борьбе японский рабочий класс в ходе ежегодных «весенних наступлений». До сих пор острым остается жилищный кризис в стране. Плохо обстоит дело и с благоустройством городов.

Таковы сильные и слабые стороны экономики послевоенной Японии, сумевшей «выбиться» в первые ряды среди наиболее развитых капиталистических стран.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЯПОНСКОГО МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Опираясь на значительную индустриальную базу и крупные ресурсы дешевой рабочей силы, используя подчиненный им государственный аппарат, а также поддержку США, японские монополии в послевоенные годы многократно увеличили свой капитал и смогли быстрыми темпами переоснастить промышленность на основе новейшей техники. Эти усилия были направлены на упрочение господства монополистического капитала — экономической основы империализма. «Если бы необходимо было дать,— писал В. И. Ленин,— как можно более короткое определение империализма, то следовало бы сказать, что империализм есть монополистическая стадия капитализма» [4, 386]. Господство монополий предопределило империалистическую сущность современного японского государства.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И КАПИТАЛА

Японии присущи основные признаки, характерные и для других империалистических стран на современном этапе общего кризиса капитализма. В то же время Япония обладает некоторыми особенностями, отличающими ее от этих стран.

В отношении развития крупного производства, концентрации и централизации капитала, господства монополий Япония не только перестала отставать от других империалистических стран, но и явно опережает некоторые из них.

Быстрое развитие японской промышленности, ее техническая перестройка и связанное с ней обновление основного капитала способствовали усилению концентрации производства и капитала.

Согласно официальным данным на 1969 г., в японской экономике насчитывалось 4 650 495 предприятий (без государственного сектора), где было занято более 35 млн. человек. Преобладающее число предприятий принадлежало обрабатывающей промышленности, строительству, торговле и сфе-

ре услуг; на эти четыре отрасли приходилось и наибольшее число занятых (83%), причем 36% — на обрабатывающую промышленность [подсчитано по: 55, 1971, Стат. приложение, 2—3].

Из общего числа предприятий 6343 являлись крупными (с числом занятых 300 человек и больше)¹, на которых работало 5 млн. человек. Свыше $\frac{2}{3}$ всех крупных предприятий приходилось на обрабатывающую промышленность.

В обрабатывающей промышленности в 1969 г. предприятия с числом занятых 300 человек и больше составили 7,3% всего числа предприятий ценовой промышленности². Однако на этих крупных предприятиях работало 48,6% всех занятых, и они дали 60,4% всей промышленной продукции. Примерно $\frac{2}{3}$ этой продукции приходилось на крупнейшие предприятия (с числом занятых свыше 1000) [подсчитано по: 55, 1971, Стат. приложение, 7; 30, 1971, 200—201]. В действительности уровень концентрации был еще выше, чем это отражают данные табл. 5³. Используя так называемую си-

Таблица 5

*Группировка компаний по размеру капитала (на 1 июля 1966 г.)**

Группы компаний с капиталом, млн. иен	Число компаний, тыс.	Число постоян- ных рабо- чих, млн. человек	Капитал, триллион иен	Основные материальные фонды, триллион иен
До 1	216,2	1,5	0,1	0,6
1—99	359,7	9,8	2,7	7,4
100—1000	4,1	2,1	1,0	3,7
Свыше 1000	1,028	3,7	8,7	12,8
Все компании	581,0	17,1	11,5	24,5

* [41, 1970, 90—91].

стему группирования, крупнейшие компании подчиняют себе менее крупные, но рентабельные производственные единицы, превращая их по существу в цехи своих предприятий. Обладая монополией на сырье и кредит, они ставят мелкие предприятия в положение зависимых контрагентов и присваивают значительную долю их прибылей.

Особенно велика концентрация производства в ключевых и новых отраслях, где преобладающую часть продукции выпускает относительно небольшое число комбинатов. К 1970 г. в Японии насчитывалось шесть крупных нефтехимических, шесть электронефтехимических, три металлурго-коксохимических и два электронефтеперерабатывающих комбината с законченным производственным циклом [36, 1970, 332—335]. Во главе каждого комбината стоят ведущие японские концер-

ны (например, нефтехимический комбинат Мицубиси в Экаити, электронефтехимический комбинат Сумитомо в Итихара, коксохимический комбинат Мицуи в Муроране, металлургический «Син Нихон сэйтэцу» в Тобата и др.).

Осуществляя комбинирование производства, монополистические компании извлекают для себя ряд преимуществ (централизованное и более экономичное использование сырья и энергии, экономия на транспортных расходах, использование побочных продуктов и отходов основного производства и т. п.). Поскольку в рамках единого производственно-технического комплекса объединяются различные стадии производственного процесса, то компании добиваются больших возможностей для получения прибылей, так как убыточность одних сфер данного процесса может с лихвой перекрываться прибылью других.

Все же и теперь в Японии в большей мере, чем в других промышленно развитых капиталистических странах, сохраняются мелкие и средние предприятия, хотя в целом их доля в промышленной продукции неуклонно сокращается. Мелкие предприятия выпускают около $\frac{1}{5}$ всей промышленной продукции. Если учесть средние предприятия, то доля продукции мелких и средних предприятий увеличится примерно до $\frac{2}{5}$ всей промышленной продукции (на 1969 г.). Предприятия этой группы нередко имеют устаревшее оборудование.

Усилился процесс дифференциации мелких и средних предприятий. Часть модернизируется, повышается их технический уровень, что ведет к росту производительности труда (табл. 6). Однако отсталое в техническом отношении мелкое производство выживает главным образом благодаря необычайной дешевизне рабочей силы.

Таблица 6

Производительность труда у различных групп предприятий обрабатывающей промышленности Японии (чистая добавленная стоимость в расчете на одного занятого),*

тыс. иен

Группы предприятий с числом занятых	1959 г.	1969 г.
1000 человек и более	982 (100,0)**	3022 (100,0)
300—999 человек	744 (75,7)	2424 (80,2)
100—299 »	568 (57,8)	1820 (60,3)
30—99 »	424 (43,3)	1484 (42,5)
10—29 »	337 (34,4)	1082 (35,8)

* [55, 1970, 9].

** В скобках указан процент.

На основе возросшей концентрации производства усилился процесс концентрации капитала и его монополизации.

По данным переписи, из 581 тыс. компаний (на 1966 г.) насчитывалось крупных компаний (с капиталом свыше 100 млн. иен) 5,1 тыс., т. е. менее 1%. Однако на них приходилось 68% основных материальных фондов всех компаний, 84% совокупного капитала в стране и $\frac{1}{3}$ общего числа постоянных рабочих.

Об интенсивном процессе концентрации и централизации капитала свидетельствует рост удельного веса крупнейших компаний в совокупном капитале.

В середине 60-х годов 100 самых крупных корпораций (включая банки и страховые компании), составлявших 0,002% общего числа компаний, владели 40% оплаченного капитала всех акционерных компаний страны [238]. Из них 65 корпораций приходилось на обрабатывающую промышленность [178, 13]. Финансовая мощь крупнейших компаний будет еще больше, если учитывать не только их долю в оплаченном акционерном капитале, но и привлеченные средства.

Наконец, говоря о степени концентрации и централизации капитала, нельзя не учитывать такую новую форму перелива капитала в прибыльные отрасли, как диверсификация производства, которая стала характерной для послевоенной экономики Японии и других капиталистических стран. Ее развитию способствовала развернувшаяся научно-техническая революция, сделавшая возможным и выгодным производство различной продукции из одного и того же сырья. Диверсификация способствовала дальнейшему росту концентрации капитала и его централизации. Этот процесс сопровождался слиянием многих компаний и поглощением крупными компаниями менее крупных. Целые отрасли японской промышленности сосредоточились в руках небольшой группы крупнейших монополий, что характерно и для США, Англии и ФРГ. Почти полностью монополизированы черная и цветная металлургия, ряд отраслей машиностроительной, электротехнической и химической промышленности, текстильная и пищевая промышленность. В 1969 г. в каждой из перечисленных отраслей господствовали по пять крупнейших компаний. Они контролировали более половины всей добычи угля, около $\frac{4}{5}$ выплавки стали и выпуска стальных судов, почти все производство телевизоров, железнодорожных вагонов, поливинилхлорида, меди, пряжи искусственного шелка и синтетического волокна, приблизительно половину производства цемента, сахара и хлопчатобумажной пряжи. В руках пяти компаний сосредоточено свыше 85% выпуска легковых автомобилей и 75% всего производства грузовиков. Под контролем трех компаний находится по существу все производство алюминия, электролитического свинца, синтетического каучука, листового стекла и на-

ручных часов, около $\frac{4}{5}$ подшипников и аккумуляторов, до $\frac{2}{3}$ конденсаторов, транзисторов и синтетических красителей [36, 1971, 178; 187, 1968, № 7, 35]. В электроэнергетике $\frac{3}{4}$ вырабатываемой электроэнергии монополизировали девять региональных компаний.

Примерно такая же картина и в других отраслях японской экономики. Так, в середине 60-х годов компании шести ведущих финансово-промышленных групп (Мицубиси, Мицуи, Сумитомо, Фудзи, Дайити и Санва) непосредственно контролировали до 60% внешнеторгового оборота страны [170, 41].

Высокая степень концентрации капитала отмечается в банковской сфере. Городские банки — важнейшее орудие накопления капитала. В их руках не только сосредоточивается большая часть кредита и вкладов; крупнейшие банки через связанные с ними страховые компании и свои филиалы на местах аккумулируют свободные капиталы и накопления и используют их для финансирования промышленных компаний монополистических групп, сосредоточивших в своих руках важнейшие отрасли хозяйства страны.

РОЛЬ МОНОПОЛИЙ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Рост концентрации капитала привел к усилению и без того могущественных объединений японского финансового капитала. В экономике страны господствуют шесть ведущих финансово-промышленных групп, оказывающих решающее воздействие и на политический курс правительства: Мицубиси, Мицуи, Сумитомо, Фудзи (Ясуда), Дайити-Кангё и Санва. Руководство этих групп является костяком финансовой олигархии. В Японии находит свое яркое выражение одна из характерных черт империализма — слияние банковского капитала с промышленным.

Самые мощные в Японии группы — Мицубиси, Мицуи и Сумитомо — возникли на основе прежних концернов. Эти группы имеют самые прочные финансовые связи (табл. 7).

Даже по неполным данным официальной статистики, три крупнейшие финансово-промышленные группы владели капиталом свыше 10,7 триллиона иен, или примерно 40% всего капитала японских компаний-миллиардеров. Они непосредственно контролировали 206 крупных дочерних компаний и филиалов и обладали многочисленными «участиями» во многих других фирмах. На их основных предприятиях сосредоточена почти $\frac{1}{3}$ рабочих, занятых в японской обрабатывающей промышленности. Эти объединения распоряжаются во много раз большими капиталами, если принять во внимание систему участия, которой они опутывают практически все отрасли экономики.

Таблица 7

*Капитал, контролируемый основными финансово-промышленными группами в 1967/68 г.**

Группа	Число подконтрольных компаний	Общая сумма контролируемого капитала, млрд. иен
Мицуй**	70	3 651,9
Мицубиси	68	3 603,7
Сумитомо	68	3 469,9
Фудзи	64	2 509,1
Синва	45	2 092,5
Дайити	36	1 900,5
Итого . . .	351	17 227,6

* [187, 1968, № 11, 19].

** В группу Мицуй включены два треста-гиганта («Тосиба» и «Исикавадзима-Харима дзюкогё»), лишь формально связанные с нею. Без этих трестов Мицуй будет уступать группам Мицубиси и Сумитомо.

Ведущие финансово-промышленные группы — современная форма слияния промышленного и банковского капитала — построены в Японии главным образом по вертикали и объединяют компании, действующие в самых различных отраслях японской экономики. Каждая группа контролирует многие отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности, включая военную, транспорт и связь, торговлю, владеет электростанциями, мощными банками, страховыми компаниями. Помимо этих монополистических групп имеются менее влиятельные, но играющие большую роль в отдельных отраслях промышленности.

В процессе развития экономики структура капиталов крупнейших монополистических групп претерпевает существенные изменения. Резко повышается доля инвестиций в отрасли тяжелой промышленности, главным образом в атомную энергетику, машиностроение, электротехническую промышленность и синтетическую химию, в то же время удельный вес капиталовложений в легкую промышленность сокращается. Так, в тяжелую промышленность группой Мицубиси вложено 72,5% своего капитала, группой Сумитомо — 62,1 и группой Мицуй — 61,2% [187, 1968, № 11, 23]. Это не мешает им одновременно занимать важные позиции в других отраслях. Тенденция к вертикальной организации все больше усиливается.

Послевоенная реорганизация монополистического капитала Японии прежде всего выразилась в росте крупнейших промышленных корпораций и их непосредственном (а не че-

рез держательские компании, как 'до войны) сращивании с крупнейшими коммерческими банками.

Современные финансово-промышленные группы в отличие от довоенных концернов (дзайбацу) возглавляются не головными, или держательскими, компаниями (хонся), как это было прежде, а, как правило, так называемыми триумвиратами (банк, крупнейшая промышленная корпорация и крупнейшая торговая фирма). Однако ведущая роль в них принадлежит банку.

Широко используя кредитные связи, банки постепенно сосредоточили у себя крупные пакеты акций определенных групп компаний, глубже проникли в сферу производства. Банки современных финансово-промышленных групп не только стали их финансовыми центрами, но отчасти заменили упраздненные в первые послевоенные годы головные, или держательские, компании. В то же время усилилось внедрение промышленных компаний в область банковской и чисто финансовой деятельности (см. гл. III).

Из замкнутых семейных корпораций, какими были довоенные концерны, японские монополии превратились в широкие объединения многих крупнейших промышленных, банковских и прочих корпораций. Как и монополии других капиталистических стран, они применяют более современные методы контроля над экономикой: здесь и взаимное владение акциями (система участия), и личная уния (переплетающиеся директораты), и группирование, и система координирующих органов, о чем подробнее будет сказано ниже.

С середины 60-х годов в деятельности финансово-промышленных групп стали наблюдаться новые моменты; одним из них являются совместные действия компаний, входящих в различные промышленно-финансовые группы. Так, текстильная компания «Канэгафути босэки» (интересы Мицуи) установила деловой контакт с текстильными компаниями «Тэйдзин» и «Ниппон рэйон» (группа банка Санва), а автомобильная компания «Исудзу дзидося» (группа банка Дайити) — с компанией тяжелой промышленности «Фудзи дзюкогё» (группа Японского промышленного банка) [217, 1967, January 24]. Имеют место слияния промышленных компаний при участии банков других групп. Инвестиционные программы крупнейших промышленных компаний становятся настолько грандиозными по своим масштабам, что финансировать их одному ведущему банку группы становится затруднительным. Хотя и медленно, доля банков Мицубиси, Мицуи и других в структуре заемных средств крупнейших промышленных компаний, входящих в эти группы, в последние годы сокращается.

Как и прежде, компании-партнеры связаны в единую группу при посредстве торговых фирм, которые не только поставляют промышленным компаниям сырье, топливо, мате-

риалы и т. д. и реализуют производимую ими продукцию, но и оказывают им нередко финансовую поддержку. Финансово-промышленные группы, как и прежде, имеют семейные и личные связи, тесно переплетены между собой сложными отношениями, что не исключает, однако, ожесточенной конкурентной борьбы между ними. Группы поддерживают контакты с монополиями других стран, в частности с американскими. Эти связи наиболее тесны у Мицубиси. Глубоко проникая во все сферы хозяйственной жизни страны, финансово-промышленные группы оказывают сильнейшее воздействие на политику японского правительства.

Среди финансово-промышленных групп Японии группа Мицубиси — самая крупная (по размерам капитала и по обороту). На 30 сентября 1969 г. активы 25 основных компаний группы составили свыше 8,5 триллиона иен (в 1963 г. — около 3,5 триллиона иен). Оплаченный капитал увеличился с 260 млрд. иен до 458 млрд.

Состав и характеристика компаний — членов группы Мицубиси даются в табл. 8⁴.

Среди основных компаний группы находятся крупнейшие в Японии: компания тяжелого машиностроения «Мицубиси дзюкогё», нефтехимическая — «Мицубиси юка», химическая — «Мицубиси касэй», пивоваренная — «Кириин биру», стекольная — «Асахи гарасу», страховая компания «Токё кайдзё хокэн» и инвестиционный банк Мицубиси синтаку. К началу 1972 г. группа располагала первой торговой фирмой страны («Мицубиси сёдзи»), а банк Мицубиси делил 3—4-е места с банком Сумитомо. В японской промышленности нет, пожалуй, отрасли, где бы ни действовали прямо или косвенно компании группы Мицубиси, которые выпускают более 20 тыс. видов продукции. Особенно сильны ее позиции в отраслях тяжелой промышленности. В 1969 г. только на тяжелое машиностроение, электротехническую и химическую промышленность приходилась почти половина оплаченного капитала группы, не менее трети активов и около $\frac{3}{5}$ занятых [подсчитано по: 201, 1970, 24 ноября, № 3568, 18]. В черной металлургии, однако, группа имеет небольшой удельный вес.

Довольно велика доля основных компаний группы Мицубиси в совокупном капитале, общей выручке от продаж, чистой прибыли, активах и численности занятых всех крупнейших корпораций страны. Так, в 1966 г. на 39 промышленных компаний группы приходилось 11,2% оплаченного капитала 495 крупнейших компаний обрабатывающей промышленности, на 6 финансовых корпораций — 13,8% оплаченного капитала 74 крупнейших финансовых корпораций и на 17 (торговых, транспортных и др.) компаний — 8,2% оплаченного капитала 180 прочих крупнейших компаний. Тогда же на указанные компании группы приходилось соответственно

Таблица 8

Основные корпорации группы Мицубиси — члены президентского собрания «Кинъёкай» (данные на 30 сентября 1969 г.)*

Банки и компании	Оплачен- ный капитал, млрд. иен	Объем продаж, млрд. иен	Прибыль, млрд. иен	Место среди корпораций страны
Банк Мицубиси	36,0	2272,2**	9,6	3****
Банк Мицубиси синтаку . . .	10,0	1238,7***	3,0	1****
«Токё кайдзё хокэн»	13,5	—	3,5	1****
«Мицубиси когё»	7,5	18,5	1,1	144
«Мицубиси сэкию»	10,0	76,6	0,5	32
«Мицубиси киндзоку»	15,0	62,5	1,4	48
«Мицубиси сэйко»	4,8	17,1	0,5	190
«Мицубиси дзюкогё»	100,1	341,9	7,7	1
«Мицубиси какоки»	2,0	7,0	0,3	393
«Нихон когаку»	2,4	11,7	0,8	283
«Мицубиси дэнки»	54,4	177,9	5,2	12
«Мицубиси касэй»	28,4	89,4	2,6	33
«Мицубиси Эдогава кагаку» .	5,4	7,8	0,5	357
«Мицубиси дзюси»	3,1	11,6	0,3	247
«Асахи гарасу»	12,0	56,3	4,5	50
«Кирин биру»	23,0	144,2	3,1	16
«Мицубиси рэйон»	10,0	57,9	0,8	43
«Мицубиси сэиси»	4,8	17,1	0,5	151
«Мицубиси сёдзи»	30,0	1484,9	3,3	1****
«Мицубиси дзисё»	33,0	12,2	2,9	2****
«Нихон юсэн»	30,0	64,0	1,0	2****
«Мицубиси соко»	3,0	8,0	0,2	1****
«Мицубиси сэменто»	3,5	17,7	0,7	163
«Мицубиси юка»	12,5	37,1	1,2	88
«Мицубиси Монсанто»	3,0	23,9	0,4	—
«Мейдзи сэймэй»	—	—	—	4****

* [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 18].

** Сумма вкладов.

*** Средства в доверительном пользовании.

**** Место среди корпораций по данной отрасли.

11,4, 16,4 и 13,8% общей выручки от продаж, 9,5, 8,5 и 7,9% общей чистой прибыли, 12,9, 15,5 и 9,7% совокупных активов, а также 12,3, 12,3 и 6,8% общей численности занятых крупнейших компаний страны [124, 313].

Во внешней торговле на компанию «Мицубиси сёдзи» приходится значительная доля экспорта и импорта страны. Фирма располагает широко разветвленной распределительно-сбытовой сетью и многочисленными агентами снабжения. Наряду с огромным числом контор, разбросанных по всей Японии, фирма имеет до 30 отделений в других странах. Через «Мицубиси сёдзи» проходит примерно половина товаров, экспортируемых и импортируемых компаниями — членами группы Мицубиси.

Группа Мицубиси занимает ведущее положение в возрождаемой в стране военной промышленности и наиболее активно участвует в экономической экспансии Японии в развивающиеся страны.

Деятельность компаний-членов группы координируется, что не исключает конкурентной борьбы между ними⁵. Это ярко проявилось до их слияния в конкуренции трех дочерних машиностроительных компаний группы Мицубиси («Мицубиси Нихон дзюкогё», «Син Мицубиси дзюкогё» и «Мицубиси дзосэн») в производстве турбин, паровых котлов, автомобилей и других видов машиностроительной продукции. Например, как только «Син Мицубиси дзюкогё» приступила к выпуску бумагоделательных машин по лицензии американской фирмы «Белойт Корпорейшн», компания «Мицубиси дзосэн» стала выпускать такие же машины, приобретая лицензию у западногерманской фирмы «Войт».

В производстве автомобилей и строительных машин остро проявилась конкуренция между «Мицубиси Нихон дзюкогё» и «Син Мицубиси дзюкогё». Несмотря на наличие договоренности о специализации первой на выпуске тяжелых грузовиков и второй — на выпуске легких грузовиков и товарных вагонов, они вскоре начали выпуск одной и той же продукции и конкурировали друг с другом. Компании спешили опередить друг друга при заключении лицензионных соглашений с американской фирмой «Катерпиллар» на право выпуска гусеничных тракторов и землеройных машин [222, 1963, № 635, 496—497].

С середины 60-х годов обострилась конкуренция между крупнейшими в Японии химической компанией «Мицубиси касэй» и нефтехимической компанией «Мицубиси юка» в области сбыта нефтехимической продукции.

Координирующим органом группы является «Кинъёкай» («Собрание по пятницам»), созданный официально в 1955 г., в состав которого входят президенты или председатели совета директоров 25 корпораций (банка Мицубиси, банка Ми-

цубиси синтаку и 23 промышленных и других компаний). Как и в других группах, в большинстве своем это «свои люди», действующие в интересах верхушки группы, а не основной массы акционеров. Указанный координирующий орган решает кардинальные вопросы, связанные с деятельностью группы в целом или ее отдельных членов: слияние и поглощение компаний, финансирование, регулирование производства и пр.

Группа Сумитомо занимает второе место среди финансово-промышленных групп Японии. Состав и характеристика компаний-членов дается в табл. 9. Ядро группы составляют 16 основных корпораций (в том числе 8 промышленных и 4 кредитно-финансовых) и ряд дочерних и филиальных компаний во главе с банком Сумитомо.

Таблица 9

*Основные компании группы Сумитомо — члены президентского собрания «Хакусуйкай» (данные на 30 сентября 1969 г.)**

Банки и компании	Оплаченный капитал, млрд. иен	Объем продаж, млрд. иен	Прибыль, млрд. иен	Место среди корпораций отрасли
Банк Сумитомо	36,0	2305,3**	11,0	2
Банк Сумитомо синтаку	10,0	1190,9***	3,3	2
«Сумитомо кайдзё касай хокэн»	6,0	26,1	1,9	7
«Сумитомо сэймэй»	—	—	0,3	3
«Сумитомо сэкитан»	3,3	13,9	—0,9	4
«Сумитомо киндзоку кодзан»	12,6	49,4	0,9	4
«Сумитомо киндзоку когё»	90,0	186,7	3,9	4
«Сумитомо дэнко»	18,0	73,2	2,2	1
«Сумитомо дзюкикай»	10,7	39,2	1,3	6
«Нихон дэнки»	30,0	89,0	4,1	1
«Сумитомо кагаку»	44,8	99,0	2,7	1
«Нихон ита гарасу»	12,0	18,1	1,1	2
«Сумитомо сэменто»	10,0	24,2	1,7	1
«Сумитомо сёдзи»	10,5	604,5	1,2	6
«Сумитомо соко»	1,8	5,1	0,2	3
«Сумитомо фудосан»	1,2	5,8	0,1	6

* [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 31].

** Сумма вкладов.

*** Средства в доверительном пользовании.

Следует отметить, что основу финансовой деятельности банка Сумитомо составляют не кредиты основным компаниям группы, а ссуды филиалам компаний и компаниям, не входящим в группу. Так, в начале 60-х годов только 6% его ссуд приходилось на основные компании, а из 20 наиболее крупных его заемщиков только 5 входили в состав группы Сумитомо [222, 1963, № 637, 558].

После войны группа Сумитомо пыталась преодолеть свои относительно слабые позиции в ряде ключевых отраслей (черной металлургии, машиностроении и др.). В частности, она добилась резкого увеличения производственной мощности своей корпорации «Сумитомо киндзоку», которая теперь входит в «большую пятерку» металлургических компаний страны. Одновременно группа Сумитомо, пожалуй, в большей мере, нежели другие группы, стремилась приспособиться к структурным сдвигам в японской промышленности путем привлечения новых членов. Так, в 1965 г. машиностроительная компания «Сумитомо кикай» при поддержке других компаний группы смогла установить прочные деловые связи с компанией тяжелого машиностроения «Урага дзюкогё», проникнув таким путем в судостроение. Впоследствии контроль группы над «Урага дзюкогё» усилился благодаря назначению в 1967 г. в ее совет директоров представителя банка Сумитомо. Кроме того, группа Сумитомо удачно использовала финансовые затруднения «Мэйдэнся дэнки» — крупной компании тяжелого машиностроения, где до этого группа имела небольшой вес. Она оказала этой компании помощь в реорганизации ее хозяйственной деятельности. И при этом добилась назначения в ее совет директоров представителей банка Сумитомо и компаний — торговой «Сумитомо сёдзи» и электротехнической «Сумитомо дэнки». В настоящее время некоторые компании группы стали крупными производителями промышленного оборудования для электротехнических и электрохимических заводов, а также черных и особенно цветных металлов. Входящий в группу трест «Сумитомо кагаку» занимает второе место в химической промышленности страны. Наконец, группа смогла вовлечь одну из крупнейших цементных компаний — «Иваки сэмэнто», обратившуюся в 1963 г. к ней за финансовой помощью. При этом группа Сумитомо сразу же приобрела крупный пакет акций «Иваки сэмэнто» и добилась включения в ее совет директоров представителей своих компаний: угледобывающей «Сумитомо сэкитан когё», торговой «Сумитомо сёдзи» и атомно-энергетической «Сумитомо гэнсирёку когё». Вскоре было изменено и название компании, которая стала теперь называться «Сумитомо сэмэнто» и известна как ведущая корпорация в японской цементной промышленности [217, 1967, February 21]. Что же касается производства потребительских товаров, то доля группы здесь невелика.

Другая слабая сторона группы — сфера торговли. В связи с этим для нее остро встал вопрос об объединении компании «Сумитомо сёдзи», созданной лишь в 1952 г. и поэтому имеющей довольно малый опыт, с другой, более крупной торговой фирмой (например, с «Ито Тю сёдзи» или с «Атака сангё»).

По данным за 1966 г. в группе Сумитомо большую долю в общем оплаченном капитале (в 1966 г. — 35,5%), активах (21,4%), чистой прибыли (23,3%) и числе занятых компаний группы (23,3%) составляют металлургические компании [146, 276].

Немалая доля приходится на основные компании Сумитомо среди крупнейших компаний Японии. В 1966 г., например, на 34 ее промышленные компании приходилось 8,1% оплаченного капитала 459 крупнейших компаний обрабатывающей промышленности, на 4 финансовые корпорации — 8,7% оплаченного капитала 74 крупнейших финансовых корпораций страны и на 10 торговых, транспортных и других компаний — 3,6% оплаченного капитала 180 прочих крупнейших компаний Японии. Тогда же на указанные компании группы приходилось соответственно 6,8, 14,2 и 14,1% общей выручки от продаж, 7,6, 13,6 и 7,6% совокупных активов, 7,8, 11,3% и 3,9% общей прибыли, а также 7,5, 16,9 и 4,2% всех занятых на предприятиях крупнейших компаний страны [146, 270—275].

Группа Сумитомо характеризуется большей, чем у других групп, солидарностью своих членов. Свидетельство этому — пример с машиностроительной компанией «Сумитомо кикай». В 1954 г. она попала в тяжелое финансовое положение: у нее образовалась значительная задолженность, которую она не могла покрыть своими средствами. Тогда все другие члены группы создали специальную комиссию, которая наметила меры помощи этой компании. Через кредитно-финансовые учреждения группы ей были предоставлены необходимые фонды, уменьшены комиссионные торговой компании, другими компаниями группы были приобретены акции «Сумитомо кикай», было обеспечено преимущественное представление заказов на машины и оборудование [217, 1967, February 14]. Все это позволило «Сумитомо кикай» улучшить свои дела.

Координирующим органом группы является «Хакусуйкай» («Общество чистой воды»), созданное в 1949 г. В него входят президенты или председатели совета директоров 16 корпораций, в том числе банка Сумитомо, инвестиционного банка Сумитомо синтаку и 14 промышленных и других компаний. На 30 сентября 1969 г. оплаченный капитал 16 корпораций группы составлял 297 млрд. иен, активы — 6,3 триллиона иен [подсчитано по: 201, 1970, 24 ноября, № 3568, 31].

Третье место после Мицубиси и Сумитомо занимает финансово-промышленная группа Мицуи (табл. 10).

Эта группа имеет более слабые по сравнению с группой Мицубиси позиции в кредитно-финансовой системе. Банк Мицуи занимает шестое место среди городских банков. Определенную роль в этом сыграло принудительное разделение в 1948 г. принадлежавшего Мицуи банка Тэйкоку на два бан-

Таблица 10

Основные корпорации группы Мицуи — главные члены президентского собрания «Гэцуйкай» (данные на 30 сентября 1969 г.)*

Банки и компании	Оплаченный капитал, млрд. иен	Объем продаж, млрд. иен	Прибыль, млрд. иен	Место среди корпораций отрасли
Банк Мицуи	28,0	1507,3**	4,3	7
Банк «Мицуи синтаку»	10,0	1130,6***	2,1	3
«Мицуи сэймэй хокэн»	—	—	0,1	7
«Тайсё кайдзё касай хокэн»	6,4	—	1,6	3
«Мицуи буссан»	20,6	1424,6	2,6	2
«Мицуи дзосэн»	13,5	53,9	1,6	5
«Мицуи кодзан»	3,0	28,8	—0,1	1
«Мицуи киндзоку когё»	10,9	55,3	0,8	3
«Мицуи тоацу кагаку»	22,0	57,8	1,1	4
«Мицуи сэкию кагаку»	10,0	27,1	1,6	2
«Мицуи соко»	3,1	7,4	0,3	2
«Мицуи фудосан»	5,3	18,6	1,6	1
«Осака сёсэн Мицуи сэмпаку»	20,0	60,7	1,0	1
«Хоккайдо танко кисэн»	7,0	14,6	—1,2	3
«Тоё рэйон»	42,2	138,9	8,6	1
«Нихон сэйкосё»	12,5	29,6	1,1	1
«Санки когё»	4,0	24,0	0,7	16

* [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 26].

** Сумма вкладов.

*** Средства в доверительном пользовании.

ка — Мицуи и Дайити. При этом последний стал во главе другой финансово-промышленной группы. Инвестиционный банк и страховая компания группы тоже заметно уступают таковым в группах Мицубиси и Сумитомо. В такой ситуации усилилась зависимость компаний группы Мицуи от кредитно-финансовых учреждений, не входящих в группу. Так, главным источником финансирования для торговой компании «Тоё мэн-ка» стал банк Токай, а для химической компании «Тоё коа-цу» — Японский банк развития, Промышленный банк и Центральный банк сельскохозяйственных кооперативов [222, 1963, № 636, 554].

Слабее, чем у группы Мицубиси и Сумитомо, позиции группы Мицуи в тяжелой промышленности. Это объясняется тем, что из нее вышли наиболее важные компании-члены: такие мощные тресты, как электротехнический «Тосиба», тяжелого машиностроения «Исикавадзима-Харима дзюкогё», автомобильный «Тоёта дзидося». В отличие от Мицубиси и Сумитомо в этой группе нет ни одной компании тяжелой промышленности, которая занимала бы господствующее положение в соответствующей отрасли. Исключение составляет

«Мицуи кодзан», которая с давних пор является ведущей горнодобывающей корпорацией страны. В то же время группа включает ряд машиностроительных компаний, превосходящих аналогичные компании группы Мицубиси. Так, «Нихон сэйкосё» превосходит по выпуску подшипников «Мицубиси сэйко». В химической промышленности «Мицуи кагаку» и «Тоё коацу», в конце 60-х годов объединившиеся в компанию «Мицуи тоацу кагаку», превосходят химическую компанию «Мицубиси касэй». Позиции же ее в нефтепереработке заметно уступают группе Мицубиси.

В то же время группа Мицуи значительно сильнее Мицубиси в текстильной промышленности. Компания «Тоё рэйон», например, является крупнейшим производителем синтетических волокон в стране, а компании «Тоё босэки» и «Канэгафути босэки» — ведущими производителями продукции из натуральных волокон.

«Одзи сэйси», «Хонсю сэйси» и «Дзюдзё сэйси» занимают монопольное положение в целлюлозно-бумажной промышленности. Компания «Мицуи буссан» входит в «большую тройку» торговых фирм страны. «Осака сёсэн Мицуи сэмпаку» — одна из крупнейших судоходных компаний Японии.

В общем оплаченном капитале компаний группы, их активах, чистой прибыли и числе занятых большое место занимают судоходные, торговые и текстильные компании.

Значительный удельный вес приходится на основные компании группы Мицуи и среди крупнейших компаний страны. Так, в 1966 г. на 38 ее промышленных компаний приходилось 7,5% оплаченного капитала 459 крупнейших компаний обрабатывающей промышленности, на 4 финансовые корпорации — 7,9% оплаченного капитала 74 крупнейших финансовых корпораций и на 18 торговых, транспортных и других компаний — 5,9% оплаченного капитала 180 прочих крупнейших компаний Японии. Тогда же на указанные компании группы приходилось соответственно 6,8, 13,9 и 21% общей выручки от продаж, 5,0, 8,3 и 8,0% общей чистой прибыли, 7,4, 10,7 и 14,3% совокупных активов, а также 6,6, 6,3 и 10,1% общей численности занятых крупнейших компаний страны [125, 268—273].

Координирующим органом группы Мицуи является «Гэцүёкай» («Собрания по понедельникам»), официально образованный в 1955 г. В него входят президенты или председатели советов директоров 28 корпораций, в том числе банка Мицуи, инвестиционного банка Мицуи синтаку и 26 компаний. На 30 сентября 1969 г. оплаченный капитал 17 наиболее крупных корпораций составлял 2:9 млрд. иен [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 26], а их активы — 5,8 триллиона иен.

Финансово-промышленная группа Фудзи объединяет компании, принадлежавшие бывшим концернам Ясуда, Аса-

но, Окура, Мори. Кроме того, в нее входят такие мощные корпорации, как электротехнический трест «Хитати сэйсакусэ» и автомобильный «Ниссан дзидося».

Ведущую роль в группе Фудзи играет промышленная группа «Ниссан», образованная на базе созданного в 1966 г. Токийского общества «Ниссан» («Токё Ниссан конвакай»). В это общество вошли 13 крупных компаний (металлургическая — «Хитати киндзоку», химические — «Хитати кагаку», «Ниссан кагаку», и др.) и 62 подконтрольные им компании. С группой связаны еще 275 мелких и средних компаний.

Группа «Ниссан» связана с рядом кредитно-финансовых корпораций. Ее ведущие компании в кредитовании зависят от банков Фудзи, Санва и Промышленного банка.

В начале 60-х годов было создано президентское собрание «Фуёкай» (клуб Фуё) группы Фудзи, в которое вошли 25 очень крупных корпораций во главе с банком Фудзи. Среди них — электротехнические компании «Хитати сэйсакусэ», «Сёва дэнко», автомобильная — «Ниссан дзидося», металлургическая — «Ниппон кокан» и др., а также торговая фирма «Марубэни Иида», строительная компания «Тайсэй кэнсэцу», инвестиционный банк «Ясуда синтаку» и страховая компания «Ясуда кайдзё касай хокэн». На 1 апреля 1967 г. оплаченный капитал их составлял 310 млрд. иен, а общая сумма продаж в 1966/67 г. — 1,7 триллиона иен [217, 1967, April 25]. В первое время «Фуёкай» был местом для обмена мнениями, но с 1966 г. он в какой-то мере стал выполнять функции органа по руководству оперативной деятельностью корпораций группы Фудзи [217, 1967, March 21].

Основой финансово-промышленной группы Дайити-Кангё являются промышленные группы Фурукава и Кавасаки, тесно связанные с банком Дайити-Кангё (создан 1 октября 1971 г. путем слияния банков Дайити и Ниппон Кангё).

В группу Фурукава входят 28 компаний, которые образуют координационный орган «Сансуйкай» («Собрания по третьим средам»). Представители руководства 10 наиболее крупных из них⁶ составляют совет директоров, несущий ответственность за все решения и действия указанного координационного органа. На 1 апреля 1967 г. оплаченный капитал 16 наиболее крупных компаний группы составил 164 млрд. иен, а общая сумма их продаж в 1966/67 г. — 0,7 триллиона иен [217, 1967, April 25].

Группа Фурукава, слабо представленная в судостроительной, автомобильной и химической промышленности, завоевала прочные позиции в цветной металлургии и электромашиностроении. Строительство первой в Японии АЭС в Токай-мура вели компании группы Фурукава, а пионером отечественного производства ЭВМ является электротехническая компания «Фудзицу».

В послевоенные годы при посредстве банка Дайити стали усиливаться связи промышленной группы Фурукава с промышленной группой Кавасаки, состоящей из небольшого числа довольно мощных компаний. В президентское собрание «Муцумикай» входили шесть компаний (металлургическая — «Кавасаки сэйтэцу», судостроительная — «Кавасаки докку», судоходная — «Кавасаки кисэн» и др.). Чтобы связать их действия с семью другими сотрудничающими с ними компаниями, в 1963 г. был создан комитет по вопросам развития группы Кавасаки. Вначале его целью было ослабление взаимной конкуренции между членами группы и избежание излишних капиталовложений. В последнее время комитет занимается изучением и разработкой технологии, которую не могут осуществить самостоятельно отдельные компании группы [217, 1967, March 14].

Группа Кавасаки не имеет в своем составе торговой фирмы. Ее предприятия слабо представлены в автомобилестроении и химической промышленности. Вместе с тем члены группы прочно связаны друг с другом.

В число ведущих финансово-промышленных групп входит также группа банка Санва.

После окончания войны банк Санва путем расширения кредитов привлек к себе ряд компаний из бывших концернов — «Судзуки сётэн» и «Ниссан». Однако связи между членами группы (в основном по линии кредитов банка Санва) оказались не очень прочными. Так, в середине 60-х годов судостроительная компания «Хитати дзосэн» установила техническое сотрудничество с компанией «Кавасаки докку» из группы Дайити, а текстильные компании «Тэйдзин» и «Ниппон рэйон» — с «Канэгафуги босэки» из группы Мицуи. Несколько позже «Ниппон пэйнто», многие годы тесно связанная с группой Санва, перешла в группу Сумитомо [217, 1967, April 4]. В этих условиях банк Санва предпринял меры по консолидации своей группы. Одной из них было создание координирующего органа.

До 1967 г. банк Санва, занимавший четвертое место среди крупнейших коммерческих банков (в начале 70-х годов — 5 место), отрицал, что он объединяет и возглавляет финансово-промышленную группу. Однако в начале 1967 г. было создано президентское совещание «Сансуйкай», в которое вошли президенты или председатели правлений 23 корпораций. Среди них — крупнейшие текстильные («Нитибо», «Тэйдзин» и «Ниппон рэйон»), химические («Убэ косан» и «Токуяма сода»), металлургические («Кобэ сэйко» и «Накаяма сэйтэцу»), машиностроительные («Дайхацу когё») и другие промышленные компании, а также крупная торговая фирма «Ниссё» и ряд кредитно-финансовых, транспортных и других корпораций. На 1 апреля 1967 г. оплаченный капитал членов

группы составил 345 млрд. иен, а общая сумма их продаж в 1966/67 г. — 1,6 триллиона иен [217, 1967, April 25].

Японские монополии не только стремятся укрепить производственную структуру, но и совершенствуют организационные формы концентрации и централизации капитала.

В Японии появились тресты-гиганты, сосредоточившие свою деятельность в быстро развивающихся отраслях тяжелой промышленности. Это — новая тенденция в развитии монополистического капитала Японии, где вплоть до 50-х годов горизонтальное объединение почти не было распространено. Тресты господствуют в металлургии, электротехнической промышленности, тяжелом машиностроении, автомобилестроении и других отраслях. По своим размерам они не уступают многим международным трестам. При этом не все тресты входят в состав финансово-промышленных групп. Есть ряд очень крупных трестов («Син Нихон сэйтэцу» и др.), не входящих ни в одну из этих групп.

Трестирование в Японии развивалось двумя путями. В такой важной отрасли, как, например, электротехническая, тресты образовывались на базе крупнейших компаний, подчинивших себе значительное число менее крупных компаний.

Так, крупнейший электротехнический трест страны «Хитати сэйсакусё» контролирует более 60 компаний (в том числе дочерних) и имеет доли участия в более чем 250 промышленных и других корпорациях. Его предприятия выпускают свыше 10 тыс. видов электротехнических изделий — от гигантских электрогенераторов, новейшей электронно-измерительной и радиотехнической аппаратуры до бытовых электроприборов. Выпускается также и военная продукция (управляемые снаряды и др.). В 1970 г. трест располагал активами в 2550 млн. долл. и занимал ведущее место среди японских крупных компаний по реализации продукции (3348 млн. долл.). В середине 60-х годов на заводах треста работало около 70 тыс. человек, а в 1970 г. — 172 тыс. человек. В 1970 г. он входил в первую «десятку» крупнейших международных электротехнических трестов [36, 1972, 433; 71, 155]. Активы второго крупного треста — «Токио Сибаура дэнки» (тесно связан с группой Мицуи), занимающего важные позиции в электротехнической промышленности, составили 2128 млн. долл., а объем продаж — 2295 млн. долл. Наряду с энергосиловым оборудованием (турбины, генераторы, трансформаторы и пр.) трест выпускает также радиотелевизионную и электронную аппаратуру, средства автоматизации и широкий круг других видов электротехнической продукции. Трест охватывает 72 филиала и подконтрольные компании, в которых занято 132 тыс. рабочих. Филиалы или представительства «Хитати» и «Токио Сибаура дэнки» имеются во многих странах, включая США [36, 1972, 433; 71, 173].

К этим трестам-гигантам тесно примыкает электротехнический трест «Мацусита дэнки сангё», активизировавший деятельность в такой развивающейся новой отрасли, как электронная промышленность. В 1970 г. он обладал активами в 1368 млн. долл., число занятых составило 79 тыс. человек [36, 1972, 433; 71, 160]. Трест контролирует более 60 дочерних компаний, в числе которых семь так называемых независимых компаний, реализующих свою продукцию самостоятельно, более 10 компаний, реализующих ее через торговую сеть треста, шесть компаний — производителей деталей и частей, а также торговая фирма «Мацусита дэнки босэки», рекламное агентство «Нэйшнл сэндэн» и компания «Мацусита косан», занимающаяся складскими делами и вопросами недвижимости треста [217, 1967, April 18]. В 1970 г. он занял первое место в стране по годовому размеру продаж (2588 млн. долл.) среди компаний, выпускающих продукцию электроприборостроения, и как экспортер изделий электрооборудования [36, 1972, 433]. Другой путь создания японских трестов — слияние крупнейших компаний. Монополии стремятся ускорить централизацию капитала. Усилился процесс слияния крупных компаний в металлургии, общем машиностроении, судостроении, в автомобильной, нефтехимической и других отраслях промышленности, а также на транспорте. Если в 50-е годы наблюдались единичные случаи слияний крупных компаний (с капиталом 1 млрд. иен и выше), то в 1960—1968 гг. таких случаев было более 200 (табл. 11). Серьезное воздействие на ускорение этого процесса оказывает научно-технический прогресс: перестройка на базе новейшего оборудования и последних достижений науки требует огромных капиталовложений, что под силу лишь крупнейшим монополиям. Кроме того, японские монополии боятся, что в связи с либерализацией японского импорта и более широким допуском иностранного капитала они окажутся недостаточно конкурентоспособными по сравнению со своими мощными иностранными соперниками на внутреннем рынке.

Несмотря на антитрестовский закон, в последнее время слияния охватывают все более крупные корпорации. В результате растет мощь самых крупных в Японии монополистических объединений в важнейших отраслях японской промышленности.

Слияние трех машиностроительных компаний группы Мицубиси — «Син Мицубиси дзюкогё», «Мицубиси Нихон дзюкогё», «Мицубиси дзосэн» — привело к образованию крупнейшего в Японии треста тяжелого машиностроения «Мицубиси дзюкогё» с явно военным уклоном. С созданием нового треста, заменившего расчлененную в свое время американскими властями «Мицубиси дзюкогё», группа Мицубиси вновь стала главенствовать в производстве оборудования для многих от-

Число слияний и поглощений компаний*

Финансовый год	Общее число слившихся и поглощенных компаний	В том числе компаний с капиталом				
		до 1 млн. иен	1—99 млн. иен	100—999 млн. иен	1—9 млрд. иен	свыше 10 млрд. иен
1955/56	338	24	287	19	8	—
1956/57	381	28	331	15	7	—
1957/58	398	20	347	22	9	—
1958/59	381	14	334	25	8	—
1959/60	413	12	356	37	8	—
1960/61	440	10	371	49	9	1
1961/62	591	8	511	54	16	2
1962/63	715	15	570	101	26	3
1963/64	997	11	810	131	33	12
1964/65	864	8	722	104	21	9
1965/66	894	7	764	109	11	3
1966/67	871	12	751	78	25	5
1967/68	995	9	843	103	33	7
1968/69	1130	—	—	—	—	—
1969/70	1346	—	—	—	—	—
1970/71	1308	907		332	64	

* [145, 201; 36, 1971, 427; 222, 1972, № 729, July, 41].

раслей японской промышленности — судостроения, ракетостроения, самолетостроения и др.

В автомобильной промышленности господствующее положение заняли две мощные монополии — «Тоёта дзидося» (интересы группы Мицуи) и «Ниссан» (интересы Фудзи), поглотившие при слиянии ряд автомобильных компаний. В результате свыше $\frac{4}{5}$ японского автомобильного рынка оказалось под их контролем. По размерам оборота они превзошли почти все крупнейшие автомобильные монополии западноевропейских стран [222, 1969, № 705, July 12].

В металлургии уровень концентрации и централизации капитала резко повысился, после того как в 1969 г. правительство в обход антитрестовского законодательства разрешило объединение двух корпораций — Явата и Фудзи — в трест «Син Нихон сэйтэцу»⁷. Новый трест-гигант по годовому объему продукции (32 млн. т стали) и сумме продаж (в 1970 г. — 3992 млн. долл.) — крупнейший в Японии и второй (после американской «Юнайтед Стэйтс Стил Корпорейшн») среди сильнейших металлургических корпораций капиталистического мира [36, 1972, 433]. На его предприятиях занята 101 тыс. человек. Он имеет широкую сеть подконтрольных компаний (свыше 120) в металлургической, химической,

нефтехимической и других отраслях промышленности, выпускающих побочную продукцию. Трест владеет рядом мощных металлургических комбинатов, большинство которых построено недавно и представляет собой современные комплексы, оборудованные передовой техникой. Комбинаты производят широкий ассортимент товаров, начиная от тяжелого проката и кончая жестью и проволокой.

Следующие за «Син Нихон сэйтэцу» три других треста — «Нихон кокан», «Сумитомо киндзоку» и «Кобэ сэйко» — заметно уступают ему по всем показателям. В 1970 г. объем продаж «Нихон кокан» составил 1800 млн. долл., «Сумитомо киндзоку» — 1573 млн. и «Кобэ сэйко» — 1427 млн. долл. На их предприятиях было занято соответственно 50 тыс., 44 тыс. и 44 тыс. рабочих [36, 1972, 433]. Первые два треста — монополисты в области производства труб. К тому же «Нихон кокан» является крупным производителем судов. Эти тресты контролируют десятки других компаний (в том числе и дочерних).

В химической промышленности ведущее положение занимают ряд трестов, наиболее крупные из них: «Мицубиси касэй», «Сумитомо кагаку» и «Сёва дэнко». Компания «Мицубиси касэй» в 1970 г. имела оборот в 781 млн. долл. и число занятых — около 15 тыс. человек [36, 1972, 434]. Она выпускает большое число самых различных химикатов.

Вплотную к ней примыкает химический трест «Сумитомо кагаку» (оборот — 605 млн. долл. и число занятых — 14 тыс. человек) [36, 1971, 426], выпускающий химические удобрения, ядохимикаты, кислоты, щелочи, красители, синтетические смолы и волокна, алюминий и другие продукты.

Входящий в группу Фудзи электрохимический трест «Сёва дэнко» производит кислоты, щелочи и прочие промышленные химикаты, искусственные удобрения, а также алюминий, ферросплавы, электролитический чугун, абразивы, тяжелую воду для атомной промышленности и т. п.

В текстильной промышленности также имеется ряд трестов, крупнейшим из которых является компания «Тоё рэйон» — ведущий в стране производитель синтетических волокон, монополист в производстве нейлона. В 1970/71 г. ее капитал составил свыше 40 млрд. иен, активы — 358 млрд., оборот — 307 млрд. иен и число занятых — 21,4 тыс. человек [29, 1972, 19].

Форсированная перестройка организационной структуры монополистического капитала в послевоенный период сопровождалась поглощением многих мелких и средних предприятий. С 1951 по 1960 г. в стране было зарегистрировано 3736 слияний и поглощений, в основном мелких и средних фирм, т. е. более 300 ежегодно. В 60-е годы число слияний резко повысилось: 1961—1965 гг. — в среднем 812 в год,

1966 г.—871, 1967 г.—995, 1968 г.—1130, 1969 г.—1346, 1970 г.—1308 [63, 1967—1968, 113; 36, 1972, 427; 222, 1971, № 729, July 41]. Разработан по меньшей мере десяток различных проектов дальнейших слияний крупных японских компаний, включая банковскую сферу. Большие надежды в отношении осуществления этих планов возлагаются на представляющий верхушку японского делового мира так называемый Комитет по изучению проблем производства, а вернее, по реорганизации промышленности и по дальнейшей концентрации производства и капитала в стране в интересах крупнейших монополий.

Хотя в послевоенной Японии преимущественное развитие получили тресты, не без ведома правительства крупнейшие компании прибегают также к заключению картельных соглашений как к средству установления монопольных цен и регулирования производства. До 1964 г. японское правительство провело в общей сложности до 40 законов, разрешивших создание так называемых антидепресссионных и рационализационных картелей [117, 34], что было прямым нарушением антитрестовского законодательства. Монополистические компании получили возможность в отраслях, переживающих депрессию, заключать соглашения с целью осуществления контроля над объемом производства и продаж, размером капиталовложений в основной капитал и над ценами.

Вслед за антидепресссионными картелями стали создаваться рационализационные картели для форсирования на предприятиях крупных промышленных компаний процесса капиталистической рационализации.

Большинство антидепресссионных картелей просуществовало небольшой срок (в среднем один год), в отличие от рационализационных, действовавших более долгий период. Так, картель по медному лому действовал два года (апрель 1955 — март 1957 г.), по производству автопокрышек — два года (июль 1963 — июнь 1965 г.), по производству пряжи из смеси хлопка с другими волокнами — девять лет (май 1955 — май 1964 г.), по производству подшипников — также девять лет (ноябрь 1955 — сентябрь 1964 г.) и т. д. [117, 42].

На конец марта 1963 г. в Японии насчитывалось 1002 картеля, охвативших очень большое число отраслей прежде всего промышленности, а также и других секторов экономики. Кроме того, в японской экономике существовало примерно 20 тыс. кооперативных союзов мелких и средних предприятий, осуществлявших совместные закупочно-сбытовые операции [подробнее см.: 102]. Из 1002 картелей 502 были связаны с обрабатывающей промышленностью.

По своему характеру из 336 картелируемых видов продукции обрабатывающей промышленности для более $\frac{2}{3}$ вводились ограничения объема производства, для половины —

ограничения производственных мощностей, для $\frac{1}{3}$ — регулирование цен, для $\frac{1}{6}$ — ограничение применения средств, используемых для реализации производимой продукции и т. д. При этом, как правило, большинство картельных соглашений включало несколько видов ограничений [117, 63—64].

Среди 336 картелируемых промышленных товаров каждый из 218 товаров производили менее 100 предприятий, из 86 других — от 100 до 500 и только 32 товара — свыше 500 предприятий [117, 65].

Среди 499 производств обрабатывающей промышленности в 87 участники картельных соглашений давали более половины стоимости отгруженной продукции, в 107 — от 30 до 50% и в 134 отраслях — от 10 до 30% [117, 67].

Активно действуют картели во внешней торговле, регулируя значительную долю экспорта и часть импорта страны. При этом число картелей (особенно экспортных) растет.

Как уже отмечалось, подавляющая часть внешнеторгового оборота Японии контролируется небольшим числом крупнейших торговых фирм. Чтобы еще больше усилить свои позиции в данной отрасли экономики, монополистические компании прибегают к созданию картелей, включая туда не только крупные, но также мелкие и средние компании, на которые приходится довольно большая часть японского экспорта и которые сами (т. е. без торговых фирм монополий) не могут реализовать свою продукцию на внешних рынках. Монополистический капитал идет на создание картелей мелких и средних компаний, пытаясь через них принудительно ограничить экспорт тех или иных товаров и таким образом сдерживать падение цен на них, увеличить свои прибыли. В условиях высоких темпов промышленного роста в 60-х годах при реализации ряда важных видов продукции усилилась зависимость от внешних рынков. Это побудило крупные промышленные компании — производителей данной продукции создавать свои экспортные картели.

Экспортные картели осуществляют контроль над вывозом товаров путем регулирования количества и качества вывозимой продукции, установления цен на нее и определения состава фирм-поставщиков экспортных товаров и фирм-покупателей.

Наиболее картелирован экспорт текстиля и продовольственных товаров. Довольно велика степень картелирования экспорта продукции отраслей тяжелой промышленности, особенно металлургии, и химической промышленности (более половины ее экспорта). В 60-х годах в экспорте продукции черной металлургии участвовало до десятка картелей крупнейших металлургических компаний, большая часть которых регулировала вывоз товаров во все страны, а остальные — лишь в США и Канаду.

В Японии в 60-е годы не было картеля по экспорту листовой стали, и все переговоры с иностранными покупателями велись через компанию «Явата сэйтэцу» в присутствии представителей других ведущих металлургических компаний. В стране существует мощный картель компаний — производителей нержавеющей стали, который определяет цены и количество экспортируемой продукции.

Немало экспортных картелей действует в химической промышленности. В машиностроении же картелирование развито несколько слабее, чем в металлургии и химической промышленности.

В области импортной торговли картелирование получило гораздо меньшее развитие, поскольку, во-первых, до сих пор существует контроль государства над немалой частью японского импорта и, во-вторых, основными потребителями ввозимой продукции (сырье, топливо, оборудование и т. п.) являются крупные компании, имеющие возможность договориться между собой о ценах, количестве и т. п., не прибегая к созданию официальных картелей.

В 60-е годы имелись картели по импорту скрапа, железной руды и ряда цветных металлов, круглого леса, хлопка, шерсти и др. При этом картели по ввозу металлолома занимались распределением импортных квот лома, установлением цен на него и обеспечением участников картелей регулярной информации от поставщиков лома.

По мере монополизации крупнейшие компании Японии в обход антитрестовского законодательства стали применять и другие средства: создание различных ассоциаций, федераций, союзов и т. п.

Большое число ассоциаций, выполняющих картельные функции, имеется в машиностроении. Одна из них — ассоциация по экспорту швейных машин, велосипедов, радиоприемников, телевизоров, фотоаппаратов и т. п. Основной организацией, представляющей интересы судостроительных компаний перед правительственными органами и внешнеторговыми организациями других стран, является Японский союз судостроительной промышленности. В него входит около 30 крупных компаний. Союз играет большую роль в установлении единых цен на японские суда и распределении заказов между членами.

Эти меры дают возможность избежать «излишней» конкуренции. В результате в связи с закреплением заказов за определенными судостроительными компаниями остальные компании не имеют права вообще размещать заказы среди иностранных покупателей, тем более по пониженным ценам. Союз играет также важную роль в определении единых для всех своих членов условий платежа по контрактам, которые они не могут нарушить без предварительного

согласия союза. В судостроении существует также Японская ассоциация экспортеров судов.

В черной металлургии функции картеля по экспорту спецсталей выполняет Федерация производителей спецсталей, разработавшая правила определения цен на различные сортаменты конструкционной стали, которыми руководствуются все ее члены при установлении цен на экспортируемые ими товары. Количество она не регулирует. Переговоры с иностранными покупателями компании — члены Федерации ведут самостоятельно. Однако итоги переговоров они обсуждают коллективно. Своего рода роль импортного картеля выполняет Японская федерация производителей ферросплавов, объединяющая все компании, производящие данную продукцию, и всех торговых агентов внутри страны. Деятельность федерации носит протекционистский характер, поскольку себестоимость японских ферросплавов еще в середине 60-х годов была выше мировых цен на них. Федерация часто определяет импортные квоты для своих членов, устанавливает цены на ввозимые ферросплавы, отбирает потребителей внутри страны. Президенты шести крупнейших металлургических компаний на совместных совещаниях решали вопросы, связанные с расширением производственных мощностей на своих комбинатах (например, о строительстве новых доменных печей) [217, 1967, March 21].

В химической промышленности Японский земледельческий союз (Дзэнкорэн) при импорте калийных удобрений устанавливает единые внутренние цены на них и распределяет количества между потребителями — своими членами, т. е. выполняет также и картельные функции.

В текстильной промышленности существует Японская ассоциация прядильной промышленности, объединяющая 135 прядильных компаний во главе с «большой десяткой». Данная организация регулирует объем производства и цены на продукцию [217, 1965, October 12]. Картельные функции выполняет Японская ассоциация производителей химических волокон.

В пищевой промышленности картельные функции выполняет ряд предпринимательских организаций. Среди них — Всеяпонская ассоциация производителей рафинированного сахара, объединяющая до 40 компаний и определяющая цены на сахар. Такой же характер носит Ассоциация мукомольной промышленности, в которую входит более 70 компаний, дающих до 80% национального производства муки [217, 1965, November 2].

С середины 50-х годов стали создаваться новые компании, объединяющие капитал двух и более крупных компаний. Это связано в значительной мере со становлением и развитием новых отраслей промышленности, где в силу техно-

логической сложности и необходимости огромных капитальных затрат предприятия могут быть созданы, как правило, только благодаря совместным усилиям нескольких компаний.

Учредители указанных компаний (крупнейшие японские компании), используя совместные финансовые ресурсы, стремятся либо расширить базу научно-исследовательских работ в новых отраслях производства, либо уменьшить опасность риска, связанного с освоением производства новой продукции, распределив его между учредителями совместной компании, или преследуют другие цели.

Наиболее ощутимые проявления совместных действий компаний — вторжение в новые отрасли промышленности. В 1955 г. на базе совместных капиталов банка Мицуи и семи компаний группы («Мицуи кагаку», «Тоё коацу», «Тоё рэйон», «Мицуи кодзан», «Мицуи киндзоку когё», «Миикэ го-сэй» и «Коа сэкию») была создана нефтехимическая компания — «Мицуи сэкию кагаку» с капиталом 250 млн. иен. В 1956 г. банк Мицубиси и семь компаний группы («Мицубиси какосэй», «Мицубиси киндзоку когё», «Мицубиси дзисё» и др.) создали нефтехимическую компанию «Мицубиси юка» с совместным капиталом 200 млн. иен; в 1957 г. он составил уже 600 млн. иен [145, 180—183].

В рамках отдельных промышленно-финансовых групп созданы совместные атомно-энергетические компании, полностью подчинившие эту отрасль промышленности.

В 1955 г. 21 корпорацией группы Мицубиси был образован Комитет Мицубиси по атомной энергии, который в апреле 1958 г. подготовил создание совместной компании «Мицубиси гэнсирёку когё», установившей техническое сотрудничество с американской фирмой «Вестингауз Электрик». В 1956 г. 34 корпорации группы Мицуи организовали Японский производственный совет по атомной энергии, который оформил в сентябре 1958 г. создание совместной компании «Нихон гэнсирёку дзигё», установившей техническое сотрудничество с американской фирмой «Дженерал Электрик».

На базе государственных заказов в стране создана новая отрасль — производство ракетно-космической техники. Оно монополизировано сравнительно небольшой группой крупнейших компаний. Ряд из них включились в разработку и изготовление данной техники еще в середине 50-х годов («Асахи кагаку» начала осваивать производство твердого топлива, а «Ниссан дзидося» разрабатывать корпуса для первых твердо-топливных ракет). К началу 70-х годов изготовлением корпусов ракет и ракетных двигателей стали заниматься компании «Мицубиси дзюкогё», «Исикавадзима-Харима дзюкогё» и «Ниссан пуринсу». Твердое топливо выпускают «Асахи кагаку», «Нихон юси», «Дайсэру» и «Тэйкоку какохин». Разработку и создание искусственных спутников Земли осущест-

вляют компании «Нихон дэнки» и «Хитати сэйсакусё». Производство жаропрочных материалов, измерительных инструментов, гироскопов, кино-фотоаппаратуры и другой ракетной техники и материалов освоено опять-таки небольшим числом монополистических компаний.

Еще одним новейшим направлением научно-технического прогресса является освоение Мирового океана. И в этой перспективной области важную роль стало играть государство. Оно создало ряд специальных корпораций и выделяет на указанные цели немалые средства из государственного бюджета. Однако и монополии не остаются в стороне. Так, в прибрежных водах Японии бурение на нефть осуществляют такие компании, как «Мицубиси когё», «Мицуи кодзан» и др. Машиностроительные тресты («Исикавадзима-Харима дзюкогё», «Кавасаки дзюкогё», «Хитати дзосэн», «Комацу сэйсакусё» и т. д.) выполняют заказы компаний, включившихся в освоение Мирового океана, на создание специальной техники. Больше того, японские компании (например, «Мицуи дзосэн», «Мицубиси дзюкогё» и «Сасэбо дзюко») стали выполнять заказы ряда американских фирм на создание подобной техники для работы на морском дне. Наконец, финансово-промышленные группы создали ряд смешанных специализированных компаний для сбора и обработки информации по проблемам изучения и освоения Мирового океана, разведки и добычи полезных ископаемых на морском дне, разработки техники для работы на больших глубинах и т. п.

Ряд японских компаний принадлежит к числу наиболее мощных международных корпораций и занимает важные позиции в мировом капиталистическом производстве.

Уже в 60-е годы японские компании вошли в «большую десятку» (по объему продаж) крупнейших мировых отраслевых компаний. В 1966 г. «Явата сэйтэцу» занимала седьмое место среди мировых металлургических компаний, уступая лишь четырем американским и двум западногерманским. В 1970 г. она слилась с «Фудзи сэйтэцу». Вновь образованная компания «Син Нихон сэйтэцу» стала занимать уже второе место после «Юнайтед Стэйтс Стил». В мировом судостроении шесть из десяти крупнейших мировых компаний являются японскими. Среди них — «Мицубиси дзюкогё», «Исикавадзима-Харима дзюкогё» и др. «Тоёта дзидося» и «Ниссан дзидося» в 1966 г. входили в число 11 крупнейших автомобильных компаний капиталистического мира. Тогда же в «большую десятку» мировых электротехнических компаний вошла «Хитати сэйсакусё» [36, 1971, 425].

Необходимо подчеркнуть одну существенную сторону происшедших в послевоенное время и происходящих перемен в технической вооруженности производственного аппарата и в организационной структуре монополистического капитала

Японии, постоянно меняющейся в целях дальнейшей концентрации и централизации капитала и увеличения прибылей. В них заложены большие возможности не только для борьбы со своими конкурентами, но и для быстрой перестройки японской экономики на военный лад, если правящие круги страны сочтут это нужным.

МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

После второй мировой войны основными формами и методами сращивания промышленного и банковского капитала, консолидации финансово-промышленных групп, контроля над компаниями своей группы и проникновения в новые отрасли являются взаимное владение акциями (система участия), личная уния (система взаимного переплетения директоратов) и система группирования.

Как отмечалось, крупнейшими держателями акций промышленных, торговых, транспортных и прочих компаний финансово-промышленных групп стали банки и страховые компании. В 1957 г. из общей суммы акций, выпущенных 26 крупнейшими промышленными и другими нефинансовыми корпорациями, на четыре ведущие кредитно-финансовые корпорации (коммерческие и инвестиционные банки и страховые компании) приходилось в группе Мицубиси 10,2%, Мицуи — 5,8, Сумитомо — 10,5% [145, 172].

В свою очередь крупнейшие нефинансовые корпорации (прежде всего промышленные тресты) являются солидными акционерами кредитно-финансовых корпораций. Так, в 1957 г. из общей суммы акций, выпущенных четырьмя ведущими кредитно-финансовыми корпорациями, на долю 26 крупнейших промышленных и прочих нефинансовых компаний приходилось в группе Мицубиси 8,5%, Мицуи — 16,7, Сумитомо — 14,8% [145, 172].

В 1969 г. 14,5% акций лишь одного банка Мицубиси, 13,1% акций банка Мицуи и 14,4% акций банка Сумитомо владели промышленные и другие нефинансовые компании своих групп [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 18, 26, 31]. В то же время в 1969 г. на банки и другие кредитно-финансовые корпорации приходилось от 5 до 30% акций нефинансовых корпораций группы Мицубиси, 2—20% акций корпораций такого рода группы Мицуи и 9—29% акций группы Сумитомо [201, 1970, 24 ноября, № 3568, 18, 26, 31].

Даже эти средние данные свидетельствуют об огромной роли системы участия как метода контроля над отдельными членами — компаниями финансово-промышленных групп.

На 31 марта 1957 г. группой Мицубиси было выпущено 1,6 млрд. акций, из которых 264 млн. было размещено среди

членов группы, причем 61% приходился на банк Мицубиси и прочие кредитно-финансовые корпорации и 36% — на основные промышленные и другие компании группы. Тогда же в группе Мицуи из 1,1 млрд. акций 125 млн. (11%) было размещено среди членов группы, причем из общего числа акций, находящихся во взаимном владении членов группы, 51% приходился на банк Мицуи и другие кредитно-финансовые корпорации и 37% — на основные компании группы [145, 173].

В последующие годы доля взаимного владения акциями в финансово-промышленных группах неуклонно росла. В группах Мицубиси и Сумитомо к 1970 г. в общем количестве акций, выпущенных каждым членом группы, доля членов, как правило, превышала 15%, достигая в отдельных случаях 25—40%. В группе же Мицуи эта доля только у четырех компаний превышала 20% (табл. 12).

Другим средством расширения контроля над членами промышленно-финансовых групп, консолидации самих групп, координации деятельности членов групп, а также обмена информацией и опытом является личная уния. В 1965 г. десять представителей банка Мицубиси и прочих кредитно-финансовых корпораций занимали руководящие посты в 11 крупнейших промышленных и других компаниях группы Мицубиси. Тогда же 16 представителей банка Мицуи и других кредитно-финансовых корпораций занимали руководящие посты в 14 крупнейших промышленных и прочих компаниях группы Мицуи [145, 172]. Так, банк Мицуи, владеющий крупными пакетами акций компаний «Тоёта дзидося», «Тоё рэйон», «Тосиба», «Онода сэменто», «Тоё мэнка» и др., направляет своих руководящих работников на ответственные посты указанных компаний. В частности, в середине 60-х годов его представители занимали посты президента компании «Тоёта дзидося» и вице-президента компании «Тоё рэйон». Один из крупнейших электротехнических трестов — «Тосиба», контролирующий десятки группированных компаний, в конце 50-х годов в 16 из них имел своих представителей в качестве президентов или председателей советов директоров [120, 162].

Наконец, важным новым методом контроля финансово-промышленных групп, а также других монополистических объединений и проникновения их в новые отрасли явилась система группирования, выражающаяся в установлении между компаниями производственно-сбытовых, финансовых и других связей. Группирование выступает в двух формах: горизонтальное как форма связей между крупными компаниями и вертикальное как форма связей, а вернее, подчинения крупным компаниям мелких и средних. Однако обе формы группирования преследуют одну цель — расширение контроля крупнейших монополистических компаний над производством и реализацией продукции.

Доля взаимного владения акциями основных корпораций — членов президентских собраний финансово-промышленных групп Мицубиси, Мицуи и Сумитомо (на конец сентября)*, %

Группа Мицубиси			Группа Мицуи			Группа Сумитомо		
Корпорации	1954 г.	1969 г.	Корпорации	1954 г.	1969 г.	Корпорации	1954 г.	1969 г.
Банк Мицубиси	13,9	24,5	Банк Мицуи	12,4	18,9	Банк Сумитомо	10,2	17,7
Банк Мицубиси синтаку	15,6	33,3	Банк Мицуи синтаку	10,7	18,8	Банк Сумитомо синтаку	25,3	33,3
«Токе кайдэ касай»	8,8	15,7	«Тайсё кайдэ касай»	29,9	25,4	«Сумитомо кайдэ касай»	14,7	22,0
«Мицубиси дзюкогё»	13,7	11,2	«Мицуи буссан»	14,3	12,4	«Сумитомо киндзоку кодзан»	14,8	19,7
«Мицубиси когё»	15,2	21,7	«Тоё мэнка»	11,7	7,3	«Сумитомо киндзоку когё»	18,5	13,6
«Мицубиси киндзоку»	4,5	16,8	«Дженерал буссан»	1,7	11,9	«Сумитомо дэнки»	12,1	23,0
«Мицубиси дэнки»	10,7**	11,5	«Мицуи кодзан»	3,3	12,9	«Сумитомо кикай»	18,9	36,4
«Мицубиси касэй»	17,2	22,8	«Мицуи киндзоку»	3,2	12,3	«Ниппон дэнки»	30,1	16,8
«Мицубиси Эдогава кагаку»	22,3**	16,8	«Нихон сэйкосё»	9,5	11,4	«Ниппон ита гарасу»	23,7	33,4
«Мицубиси сэйко»	21,6	24,4	«Санки когё»	6,5	14,5	«Сумитомо сэкитан»	5,2	15,1
«Мицубиси рэйон»	20,5	31,4	«Мицуи кагаку»	15,5	32,1	«Сумитомо кагаку»	8,4	44,2
«Асахи гарасу»	14,1	43,9	«Тоё коаку»	83,5	8,0	«Сумитомо сёдзи»	42,0	33,1
«Мицубиси сэйси»	19,1	36,4	«Мицуи сэкию кагаку»	3,4	6,1	«Сумитомо соко»	28,1	
«Мицубиси сакоки»	16,7	24,5	«Тоё рэйон»	15,8	27,1			
«Мицубиси соко»	12,6	31,8	«Осака сёсэн Мицуи сэмпаку»	20,8	21,6			
«Мицубиси дзисё»	35,4	20,8	«Мицуи фудосан»	5,6				
«Мицубиси сёдзи»	33,4	26,2	«Мицуи соко»					
«Нихон юсэн»	8,8	18,3						

* [124, 72; 125, 34; 146, 36; 201, 1970, 24 ноября, № 3568, 18, 26, 31].

** Данные на конец марта.

В середине 60-х годов в Японии насчитывалось 4,3 тыс. группированных компаний (в эту цифру включены также дочерние компании). Из них 28% были мелкими, 45% — средними и 27% — крупными компаниями. Число группированных компаний растет довольно быстро: если в 1956 г. их насчитывалось 1860 (включая дочерние компании), то в 1960 г. — 3020 и в 1964 г. — свыше 4 тыс. 40% указанных компаний приходилось на обрабатывающую промышленность. Наиболее крупные промышленные корпорации контролируют более 50—100 группированных компаний каждая [172, 13]. Свыше 30% капитала группированных компаний (включая дочерние) в середине 60-х годов принадлежало 100 крупнейшим промышленным и другим корпорациям страны [238]. В советы директоров 80% общего числа группированных компаний входили представители головных корпораций [238].

Ниже приводятся примеры горизонтального группирования.

На основе системы участия командирования своих служащих и т. п. крупнейшие металлургические компании установили тесные связи с рядом относительно крупных компаний, действующих в смежных отраслях производства. Еще в 1952 г. «Сумитомо киндзоку» включила в свою систему группирования ранее входившую в концерн Асано компанию «Кокура сэйко», приобретя акции последней и став при этом монопольным поставщиком ей чугуна. В 1954 г. так же поступила «Кобэ сэйко», превратив в свою группированную компанию фирму «Амагасаки сэйтэцу». В 1953 г. «Явата сэйтэцу» оказала компании «Нихон тэппан», занимавшейся производством тонкого стального листа, финансовую и прочую помощь в приобретении и установке реверсивного стана для холодного проката, поставив ее при этом в зависимость от себя в снабжении полуфабрикатами. Так же поступила и «Фудзи сэйтэцу», поставив под свой контроль компанию «Дайдо кохан» [135, т. I, 59—61].

С целью проникновения в производство нержавеющей стали «Явата сэйтэцу», воспользовавшись финансовыми затруднениями компании «Нитиа сэйко», организовала в конце 50-х годов слияние ее с компанией «Нихон тэппан», создав новую компанию — «Ниссин сэйко». В 1952 г. на основе взаимного владения акциями она включила в свою систему группирования компанию «Нихон Токую кокан». Это имело важное значение для «Явата сэйтэцу», которая до этого времени не занималась производством труб.

После этого она оказала новой группированной компании финансовую поддержку для расширения производственных мощностей по выпуску труб. А сталепрокатной компании «Токай когё», закупавшей у нее чугун и полуфабрикаты, «Явата сэйтэцу» предоставила земельный участок для строительства

завода и необходимое оборудование, приобретя при этом часть акций, чтобы контролировать ее деятельность [135, т. I, 62—63].

Наряду с установлением контроля над группированными компаниями в самой черной металлургии крупнейшие металлургические компании создавали дочерние компании и вовлекали в систему группирования компании из смежных отраслей. В конце 50-х годов «Явата сэйтэцу» полностью владела акциями компании «Явата кагаку» (производство химикатов и цемента), 52% акций компании «Курасаки ёгё» (производство огнеупорного кирпича), 30% акций компании «Син Нихон коки» (выпуск машин и оборудования), 42% акций компании «Явата ёсэцу» (производство сварочного прутка), 52% акций компании «Дайва сэйкан» и 67% акций компании «Кюсю сэйкан» (выпуск консервных банок) и т. д. [135, т. I, 65]. Примерно такой же процесс наблюдается и в других ведущих металлургических компаниях.

Еще более широка система группирования у крупнейших машиностроительных компаний. Так, в систему группирования треста «Тосиба» в конце 50-х годов входил ряд компаний, занимающихся производством вольфрамовой проволоки, сверхпрочного стекла, огнеупорного кирпича и т. п. При этом головной компании принадлежало более половины их акций. В сферу группирования «Тосиба» входил также ряд компаний по сбыту и обслуживанию (электроэнергетическое строительство, сбыт бытовых электроприборов и машин и др.). Более половины их акций принадлежало ей же. Кроме того, группирование на основе подрядов охватывает компании производителей готовой продукции (паровых турбин, электроприборов, насосов, фильтров, ферросплавов, карбида, конторского оборудования, бытовых электроприборов и пр.). Свыше половины их акций также принадлежало «Тосиба». Наконец, в систему группирования треста «Тосиба» на основе совместных капиталовложений входило немало компаний — производителей готовой продукции. Ему принадлежало от 14 до 99% акций таких компаний. Это — «Сибаура кёдокогё» (выпуск прокатных станков и прессов), «Сибаура коки» (производство металлорежущих станков и полиграфического оборудования), «Сибаура кикай» (изготовление металлорежущих станков и текстильного оборудования), «Нихон Рэмминтон Юнибак» (выпуск ЭВМ) и др. [135, т. I, 333—334].

Широкую сеть группированных компаний имеют тресты «Хитати сэйсакусё», «Мицубиси дзюкогё», «Мацусита дэнки», а также крупнейшие машиностроительные компании.

Сильно развита система горизонтального группирования в химической и текстильной промышленности. Так, в производстве синтетических волокон широкой сетью группирован-

ных компаний владеет компания «Тоё рэйон». В Японии при горизонтальном группировании отношения головной компании с группированными носят характер делового сотрудничества (например, кооперирования) и не всегда сопровождаются потерей независимости последними.

Наряду с горизонтальным в послевоенной Японии получило довольно большое развитие и вертикальное группирование, в систему которого монополистические компании стали вовлекать наиболее эффективные мелкие и средние предприятия. Они увеличили данным предприятиям кредиты на расширение и модернизацию их оборудования, начали активно осуществлять техническое руководство ими или направлять туда своих служащих, давать им преимущественное право в получении заказов и т. п. Все это позволило группированным предприятиям в известной мере накопить капиталы, повысить технический уровень и производительность труда. Однако при этом они теряли свою независимость, попадая под полный контроль определенных монополистических (головных) компаний.

Вертикальное группирование стало осуществляться в основном с середины 50-х годов и началось в текстильной промышленности. Текстильным монополиям удалось создать целую сеть группированных предприятий, в число которых вошли не только ткацкие, но и красильные, отделочные, швейные и другие предприятия и даже оптовые и розничные торговые фирмы.

Получая от группированных производственных предприятий самую разнообразную продукцию, головная компания стала продавать ее под своей торговой маркой. При этом она осуществляла строгую специализацию торговых фирм на конкретных видах продукции как при продаже на внутреннем рынке, так и на каждом внешнем рынке. Ряд головных компаний определял даже розничные цены на готовую продукцию группированных предприятий.

Вместе с тем в различных отраслях экономики Японии существует значительная масса предприятий «аутсайдеров», не охваченных системой вертикального группирования. Для них создаются более тяжелые условия предпринимательской деятельности, и, чтобы выжить, они усиливают эксплуатацию рабочих, подчас принося в жертву собственные интересы (лишаясь части производимой прибавочной стоимости, сокращая расходы на жизнь своей семьи, распродавая личную собственность и т. д.). Вот почему все мелкие и средние предприятия стремятся быть охваченными системой группирования, не видя за ней гнета монополий. Огромное расширение сферы интересов крупнейших монополий за счет роста участия, личной унии и прямого поглощения компаний позволяло им распоряжаться чужими капиталами, многократно

превышавшими их собственный, и извлекать наибольшие прибыли. Не удивительно, что, даже по официальным данным, доходы японских корпораций, например, за 1960—1967 гг. возросли в 2,7 раза (с 1,5 триллиона иен до 4 триллионов иен). Особенно высоки прибыли в большинстве новых отраслей промышленности. Почти половина прибылей оказалась в сейфах небольшой группы крупнейших японских монополий [см. 172, 1970, № 6, 15].

Усиление экономической мощи японских монополий и обострение конкурентной борьбы привели к изменению соотношения сил в «большой тройке» монополистических групп Японии. Самой мощной стала группа Мицубиси — одно из крупнейших монополистических объединений мира, ядро которого составляют наиболее крупные компании тяжелой промышленности. Группа Сумитомо, оттеснив Мицуи, переместилась с третьего на второе место. Группа Мицуи, продолжая оставаться влиятельным монополистическим объединением, переместилась с первого места, которое концерн занимал в первые послевоенные годы, на третье. Рост могущества японского монополистического капитала привел к огромному увеличению его политического влияния, к дальнейшему еще более тесному сращиванию с государственным аппаратом и подчинению его своим интересам.

ГЛАВА III

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ БАНКИ В КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ ЯПОНИИ

В. И. Ленин, анализируя развитие капитализма, отметил новую роль банков, которую они стали играть в процессе концентрации производства и капитала. «По мере развития банковского дела и концентрации его в немногих учреждениях, банки перерастают из скромной роли посредников в все-мощных монополистов, распоряжающихся почти всем денежным капиталом всей совокупности капиталистов и мелких хозяев... Это превращение многочисленных скромных посредников в горстку монополистов составляет один из основных процессов перерастания капитализма в капиталистический империализм» [4, 326].

На современном этапе развития капитализма сущность монополий, определенная В. И. Лениным на основе всестороннего анализа империализма, финансового капитала, остается прежней. Что же касается банковской системы, то формы ее контроля над производством претерпели значительные изменения. И Япония в этом отношении не является исключением.

КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Развитие кредитно-финансовых институтов современной Японии не только тесно связано с процессами концентрации и централизации, протекающими в сфере производства, но и определяется последними.

Концентрация в банковской системе Японии происходит, с одной стороны, под влиянием концентрации в промышленности, а с другой — под воздействием конкуренции в самой этой системе.

Концентрация банковского капитала выразилась в увеличении активов и среднего размера капитала, приходящегося на один банк. С 1950 по 1970 г. капитал частных банков уве-

личился с 19,1 млрд. до 713,7 млрд. иен, или в 37,3 раза. За этот же период общая сумма активов возросла с 1749,2 млрд. до 63166,1 млрд. иен. При таком громадном росте собственного капитала и привлеченных ресурсов частных банков общее их число за указанный период увеличилось лишь на 13,1% [33, 1971, 64 и 48].

В кредитной системе Японии ведущее место принадлежит коммерческим банкам, составляющим всего 0,95% общего числа кредитных институтов страны, но располагающих 40,5% суммы депозитов этой системы [33, 1971, 26, 48, 69 и 75].

Современный японский коммерческий банк — это крупный институт, активно влияющий на судьбу мощнейших капиталистических концернов. Ни одна финансово-промышленная группа не обходится без банковской монополии, которая выполняет функции ее организационного центра. Однако этим их роль не ограничивается. Банковскими услугами пользуются широкие слои населения, что значительно расширило масштабы финансовой эксплуатации общества, дало банкам дополнительное мощное орудие давления и контроля. Периодически возникающая острая нехватка финансовых средств промышленных монополий приводит к увеличению спроса на банковский кредит.

Самыми мощными среди коммерческих банков являются городские банки. К ним относятся Дайити-Кангё¹, Фудзи, Сумитомо, Мицубиси, Санва, Мицуи, Токай, Кёва, Дайва, Кобэ, Токё, Хоккайдо Такусёку, Тайё и Сайтама, могущество которых основывается на высоком уровне концентрации аккумулируемого денежного капитала².

Концентрация и централизация банковского капитала в стране выразилась в восстановлении и усилении монополистических банков, в росте корреспондентских связей с мелкими и средними кредитно-финансовыми институтами, увеличении сети филиалов, в дальнейшем развитии системы участия и личной унии. На долю городских банков на конец 1970 г. приходилось 58,8% депозитов, 55,1% учетно-ссудных операций, 55,2% портфеля ценных бумаг, 35,2% количества банковских отделений и около 50% служащих всех частных банков [33, 1971, 48, 61—75, годовые и полугодовые отчеты городских банков за 1970—1971 гг.]. С 1950 по 1970 г. активы городских банков возросли более чем в 29 раз [33, 1971, 70].

Среди городских банков выделяются шесть банков-гигантов: Дайити-Кангё, Фудзи, Сумитомо, Мицубиси, Санва и Мицуи. На конец 1971 г. средние активы банков «большой шестерки» превышали 5100 млрд. иен, что почти в 5,9 раза больше активов, приходящихся на один коммерческий банк [67]. Банки «большой шестерки», составляя 8,2% общего чис-

ла коммерческих банков, сосредоточили у себя 38,5% всех вкладов в коммерческих банках, 40,8% всех предоставленных ими кредитов и 40,0% всего капитала [78].

Новым моментом в деятельности монополистических банков является расширение в послевоенный период их корреспондентских связей. Связь по линии корреспондентских отношений приводит к тому, что банки «большой шестерки» ведут счета мелких банков, направляют к ним свои кадры, принимают участие в совместном предоставлении кредитов и т. п. Монополистические банки имеют по несколько сот таких счетов, которые отражают миллиардные операции.

В буржуазной экономической литературе установление корреспондентских отношений оценивается как «сотрудничество равных партнеров». Фактически мощный банк, выполняющая для сотен мелких и средних банковских институтов различные виды услуг, получает мощное орудие диктата. Часто корреспондентские отношения являются первым этапом на пути к поглощению «равноправного партнера».

В послевоенный период происходит усиленный рост акционерных капиталов монополистических банков. С марта 1961 г. по март 1971 г. акционерные капиталы банков «большой шестерки»³ увеличились на 193,2 млрд. иен, или в 4,2 раза [75, 1962; 74, 1971]. Однако рост только акционерного капитала не полностью отражает этот процесс, поскольку необходимо принимать в расчет весь собственный капитал банковских монополий, куда необходимо включить резервы, создаваемые из прибылей для покрытия непредвиденных долгов. Эти резервы не облагаются налогом, в связи с чем банковские монополии увеличивают их в значительных размерах. Только за последнее десятилетие скрытые резервы монополистических банков возросли в несколько раз, отражая дальнейший процесс концентрации капитала.

Процесс централизации капитала у банков «большой шестерки» выразился и в росте их отделений⁴, число которых с 1961 по 1971 г. увеличилось на 14% [75, 1961; 74, 1971].

Благодаря увеличению числа отделений и усиленной рекламе «большая шестерка» имеет значительный рост депозитов. Роль банка определяется не столько размерами его собственного капитала, сколько суммой вкладов. С марта 1956 по март 1971 г. сумма вкладов у этих монополистических банков возросла на 15 205,3 млрд. иен, или в 10,7 раза, в том числе у Дайити-Кангё гинко — в 19,3 раза, Фудзи гинко — 19,1, Санва гинко — 9,4, Мицубиси гинко — 9,1, Сумитомо гинко — 10,2, Мицуи гинко — в 10,1 раза [67, 1—2; 112, 96—97]. Банки «большой шестерки» привлекают средства из источников, почти недоступных для других банков. Так, они широко пользуются кредитами Центрального банка, что придает им особую устойчивость.

Характерной тенденцией является рост привлеченных средств при неуклонном сокращении в балансах банков удельного веса собственных средств, который в довоенный период был в 2—3 раза выше, чем в настоящее время (см. табл. 13).

Таблица 13

*Депозиты банков «большой шестерки»**

Банк	Сентябрь 1961 г.		Март 1972 г.		Удельный вес собственного капитала банка по отношению к депозитам, %	
	Сумма, млрд. иен	Место среди банков «большой шестерки»	Сумма, млрд. иен	Место среди банков «большой шестерки»	Сентябрь 1961 г.	Март 1972 г.
Дайити-Кангё	467,8	5	4624,9	1	6,9	4,3
Фудзи	788,1	1	3919,9	2	4,4	4,1
Сумитомо	719,8	4	3792,8	3	5,4	4,0
Мицубиси	765,3	2	3698,6	4	5,4	4,3
Санва	723,2	3	3413,5	5	5,4	4,4
Мицун	463,4	6	2572,8	6	6,2	3,9

* [112, 96—97; полугодовые и годовые отчеты соответствующих банков по состоянию на 31 марта 1972 г.].

Как видно из таблицы, средний удельный вес собственного капитала банков «большой шестерки» по отношению к депозитам с сентября 1961 по март 1972 г. сократился с 5,6 до 4,1 %. Это означает, что банки все в большей мере действуют на основе привлеченных средств.

Интенсивная аккумуляция депозитов монополистическими банками Японии свидетельствует об усилении концентрации капитала. Дело не только в том, что независимо от роста собственного капитала рост вкладов повышает роль банка, но и в том, что более высокие темпы роста депозитов являются источником повышенной прибыли, накопление которой увеличивает и собственный капитал. Кроме того, банк, у которого остаток депозитов относительно крупнее при данном собственном капитале, выплачивает меньшую долю прибыли по дивидендам и больше накапливает. Таким образом, привлечение вкладов является источником накопления капитала в банковской системе Японии и усиления концентрации капитала.

Между монополистическими банками происходит непрерывная, все обостряющаяся конкурентная борьба за вкладчика, прибыльное размещение аккумулируемых средств и

т. п., что приводит к перераспределению сил внутри «большой шестерки».

Характерная для капитализма неравномерность развития выражается в Японии, в частности, в том, что в отдельных случаях банки стремительно выдвигаются вперед, как это случилось с банком Сумитомо, благодаря высоким темпам аккумуляции депозитов и внутреннему накоплению капитала.

Так, у банка Сумитомо за последнее десятилетие резко возросли вклады, что позволило ему по этому показателю выйти на третье место после банка Дайити-Кангё и Фудзи, оттеснив банки Мицубиси и Санва. С сентября 1961 по март 1971 г. депозиты Сумитомо гинко возросли с 719,8 млрд. до 2861,1 млрд. иен, или почти в 4 раза, а собственный капитал — с 38,7 млрд. до 136,8 млрд. иен, т. е. в 3,5 раза. Сумитомо гинко не только удерживал и вкладывал в дело большую часть прибыли, но и значительно расширил акционерный капитал (с 10 млрд. до 54 млрд. иен) путем дополнительной подписки на акции и выплаты дивидендов акциями.

В современных условиях банковские гиганты стремятся не разорить конкурента, а включить его в сферу своего влияния и, если удастся, поглотить, введя его отделения и персонал в свою систему. Следует отметить, что в первые послевоенные годы концентрация и централизация в сфере кредита не сопровождались поглощением крупными банками менее мощных, чему в немалой степени способствовало анти-трестовское законодательство.

В последнее время наметилась тенденция к такой форме концентрации капитала, как слияние. Начало этому положил Дайити гинко, поглотивший в августе 1964 г. местный банк Асахи гинко с капиталом 1,5 млрд. иен [62]. 1 апреля 1965 г. Сумитомо гинко поглотил местный банк Кавати с капиталом 400 млн. иен [77, 1966].

1 апреля 1968 г. Мицуи гинко поглотил банк Тото гинко, увеличив свой капитал на 400 млн. иен, а количество отделений — со 128 до 145 [73, 1968]. Особенностью этих слияний было то, что мощные банки поглощали лишь мелкие, а средние банки формально оставались независимыми.

В условиях обостряющейся конкуренции между банками внутри страны и между банками Японии и других промышленно развитых капиталистических стран Совет по исследованию кредитно-финансовой системы при министерстве финансов Японии в 1968 г. выступил за проведение новой банковской политики, предусматривающей более эффективное использование национальных банковских институтов. В конце 1968 г. Конференция городских банков предложила программу развития банковской деятельности, которая предусматривала: 1) создание новой среднесрочной (до трех лет)

системы срочных вкладов, 2) проведение коммерческими банками доверительных операций и 3) создание системы страхования депозитов [222, 1969, Мау, 75]. Однако в феврале 1969 г. Ассоциация траст-банков выступила против этой программы. В период дискуссии в банковских кругах по этому вопросу два банковских гиганта — Мицубиси гинко и Дайити гинко — объявили о намерении слиться, что привело бы к созданию крупнейшего банка в Японии и третьего по величине банка капиталистического мира. Однако против слияния выступили бывшие руководители Дайити гинко и ряд представителей промышленных компаний, входящих в финансово-промышленную группу банка Дайити. Уже 23 января 1969 г. (т. е. менее, чем через месяц после объявления о проекте слияния) договор, заключенный между президентом Мицубиси гинко В. Тадзицу и президентом Дайити гинко Хасегава был аннулирован. Основной причиной этого является то, что крупные промышленные фирмы, связанные с Дайити гинко, опасались попасть под контроль мощных промышленных гигантов финансово-промышленной группы Мицубиси или быть поглощенными ими.

Несостоявшееся слияние не означало, что реорганизация банковской системы не будет осуществляться и что процесс слияний и поглощений замедлится. В этих условиях руководитель банковского департамента министерства финансов С. Сумита предложил «либерализовать» размещение банковских отделений и ослабить ограничения на уровень дивидендов, выплачиваемых банками. Осуществление проекта должно было привести к усилению конкуренции между банками и подготовке почвы для реорганизации банковской деятельности.

Стремясь повысить конкурентоспособность банков, министерство финансов весной 1970 г. увеличило до 15% максимальный размер дивидендов, выплачиваемых банками акционерам⁵, а также ввело новую систему процентных ставок по депозитам⁶. 1 апреля 1970 г. Совет по исследованию кредитно-финансовой системы огласил заявление по поводу реорганизации кредитной системы страны: он выступил в пользу большей эффективности банковских операций, за усиление конкуренции между ними, создание системы среднесрочных депозитов и реорганизацию банковских институтов, в частности за слияние среди городских банков. И результат не замедлил сказаться. С 1 октября 1971 г. было объявлено о слиянии крупных городских банков — Дайити гинко и Ниппон Кангё гинко, что привело к образованию самого крупного банка в стране. Согласно официальному сообщению, слияние преследовало следующие цели: расширение банковских операций в условиях «прогрессивной интернационализации, улучшения и расширения промышленной структуры»; увеличение

сети отделений внутри страны и за рубежом и привлечение клиентуры; повышение роли нового банка в международной финансовой деятельности в условиях прогресса либерализации внешней торговли, валютных операций и движения капиталов [210, 1971, March 22, 1—2]. Министерство финансов одобрило этот проект, так как «рост и интернационализация экономики Японии делают необходимым реорганизацию кредитно-финансовых институтов», и объявило, что оно готово поддержать такие слияния. Сообщается о возможном слиянии банков Мицуи и Санва.

Эти банки имеют общие интересы в системе кредитных карточек, вместе контролируют банк Кокусай Годо, их отделения расположены в основном в различных районах страны (в связи с чем между ними нет сильной конкуренции), между руководителями работниками банков существуют личные связи.

Не исключено слияние банков Мицуи и Токай. Отделения этих банков расположены в различных районах страны, а предприятия, кредитуемые банками, действуют в различных отраслях экономики. Позиция банка Мицуи сильнее, чем банка Токай, в системе валютных операций и в гарантировании размещения облигаций корпораций, в связи с чем в этих сферах деятельности они дополняют друг друга. В случае слияния этих банков значительная часть денежных средств, которыми располагает банк Токай, будет представлена предприятиям финансово-промышленной группы Мицуи. Основным препятствием для слияния банков Мицуи и Токай является то, что предприятия, связанные с банком Токай, опасаются попасть под контроль или быть поглощенными компаниями финансово-промышленной группы Мицуи.

Не исключена возможность слияния банков Кобэ, Тайё и Хоккайдо токусёку, руководителями работниками которых являются бывшие чиновники министерства финансов Японии.

Намечается слияние банков Сайтама, Тиба и Ёкогама. Эти кредитные институты организовали ассоциацию трех банков («Санкокай») и консультируются друг с другом по вопросам финансирования компаний [222, 1971, May, 11—12].

По мнению буржуазных банкиров, метод слияний и поглощений является более выгодным, чем курс на изматывание и вытеснение конкурентов. Путем слияния банковские гиганты расширяют сферы своего влияния, увеличивают капиталы, расширяют сеть отделений, приобретают квалифицированный персонал и т. п.

Концентрация капитала у банков «большой шестерки» дополняется концентрацией экономической мощи благодаря системе участия, личной унии и государственно-монополистическим мероприятиям.

КРУПНЕЙШИЕ МОНОПОЛИИ В КРЕДИТНОЙ СФЕРЕ

Концентрация производства ведет к образованию монополий, а затем — к усилению позиций монополий во всем хозяйстве.

Если промышленный капитал Японии представлен несколькими десятками монополистических объединений, то ссудный капитал, вся кредитная система фактически находится под господством городских банков, и в первую очередь «большой шестерки», которые являются кредитными центрами крупнейших финансово-промышленных групп современной Японии, таких, как Мицубиси, Сумитомо, Мицуи, Фудзи, Санва и Дайити-Кангё, куда входят крупные и крупнейшие компании страны (в 1968 г. удельный вес акционерного капитала компаний этих групп составлял 64,2% акционерного капитала всех компаний, акции которых котируются на фондовых биржах) [32, 6] (см. табл. 14).

Таблица 14

*Некоторые данные о деятельности банков
«большой шестерки» (на конец марта 1972 г.)**

Банк	Кредиты, мрд. иен	Депозиты, мрд. иен	Капитал, мрд. иен	Резервы и пр., мрд. иен	Число служащих	Число отделений
Дайити-Кангё	3944,2	4624,9	54,0	239,5	21 881	304
Фудзи	3212,1	3919,9	50,4	217,8	15 457	218
Мицубиси	3131,4	3698,6	50,4	203,9	15 220	188
Сумитомо	3106,8	3792,8	50,4	214,8	13 950	184
Санва	3050,3	3413,5	50,4	183,8	15 013	212
Мицуи	2122,3	2572,8	28,0	136,5	10 515	151

* [67, 1—2].

Подобно промышленным монополиям мощные банки имеют ряд преимуществ перед слабыми. В период экономических потрясений они более устойчивы, легче привлекают новых клиентов, имеют возможность лучше обеспечить сохранность денежных средств клиентов и выгодно их применять, обладают огромной сетью отделений и филиалов, им легче предоставлять кредиты и вести более широкие активные операции, они имеют низкие издержки по ведению банковских операций и т. п. По своему удельному весу в активах кредитной системы «большая шестерка» играет примерно такую роль, как горстка крупнейших банков США, как «большая четверка» в Англии, «большие тройки» в ФРГ и Канаде и т. п.

Т а б л и ц а 15

Основные показатели деятельности кредитно-финансовых институтов трех крупнейших финансово-промышленных групп Японии (за первое полугодие 1969/70 г.)*

Кредитно-финансовый институт	Место среди других аналогичных институтов	Капитал	Активы	Депозиты или доверительные и страховые фонды	Прибыль	Доля акций, находящихся во владении соответствующих финансово-промышленных групп			Во сколько раз увеличились депозиты или доверительные и страховые фонды по сравнению с первым полугодием		
						млрд. иен	всего	во владении кредитно-финансовых институтов	во владении торговых фирм	1959/60 г.	1964/65 г.
Группа Мицубиси**											
	3	36,0	3337,9	2272,3	9,6	24,5	10,0	1,4	4,20	1,81	
	1	10,0	459,8	1238,7	3,0	33,3	12,4	3,4	7,80	2,38	
	1	13,5	175,6	—	3,5	15,7	9,5	0,7	—	—	
	4	—	352,6	—	—	31,9	—	—	—	—	
Группа Сумитомо****											
	2	36,0	3332,8	2305,3	11,0	17,7	3,3	10,4	4,40	1,90	
	2	10,0	404,9	1191,0	3,3	33,3	3,5	8,4	7,83	2,34	
	7	6,0	62,0	26,1	1,9	22,0	8,3	6,4	—	—	
	3	—	435,6	—	0,3	—	—	—	—	—	
Группа Фино****											
	7	28,0	2476,7	1507,3	4,3	18,9	5,8	3,0	4,8	1,94	
	3	10,0	399,6	1130,6	2,1	18,8	4,8	2,5	8,65	2,50	
	7	—	190,1	—	0,1	—	—	—	—	—	
	3	6,4	69,9	—	1,6	25,4	10,2	5,5	—	—	

* [201, 1970, № 3568, 18, 26, 31]. ** Данные по 26 компаниям—членам «Кингёкай». *** Данные на конец марта 1969 г. **** Данные по 17 компаниям—членам «Нимокукай». ***** Данные по 16 компаниям—членам «Хакусуйкай».

Мощь банков определяется не только размерами их собственных операций. Необходимо учитывать размеры операций контролируемых ими кредитно-финансовых институтов, таких, как траст-банки, местные банки, страховые компании и т. п., что можно проследить по данным табл. 15. Таким образом, в состав крупных финансово-промышленных групп входит ряд мощных кредитных институтов.

Наиболее крупные кредитные институты — в составе финансово-промышленной группы Мицубиси, активы которых составляют 4325,7 млрд. иен. Активы кредитных институтов группы Сумитомо исчисляются в 4235,3 млрд. иен, а группы Мицуи — 3036,3 млрд. иен.

Один из крупнейших банков «большой шестерки» — Фудзи гинко — является кредитным центром финансово-промышленной группы Фудзи. Принадлежность компаний к этой группе, так же как и принадлежность к любой другой финансово-промышленной группе, определяется в японской литературе финансовой зависимостью от кредитных институтов данной группы, а именно: в общей сумме полученных компанией кредитов удельный вес кредитов этих институтов за последние три года должен преобладать.

Исходя из этого признака, кредитно-финансовые институты этой группы являются основными кредиторами 64 компаний (капитал каждой превышает 1 млрд. иен) [32, 6].

Банк Фудзи гинко контролирует траст-банк Ясуда синтаку гинко (капитал — 10 млрд. иен, доверительные фонды — 907,7 млрд. иен), компанию по страхованию жизни «Ясуда сэймэй» (страховые фонды — 4218,0 млрд. иен), компанию по страхованию имущества «Ясуда кайдзё касай хокэн» (капитал — 8 млрд. иен, активы — 49,6 млрд. иен), а также ряд местных банков, кредитных ассоциаций и кооперативов [201, 1970, № 5368, 43]. Однако в целом по мощи кредитных институтов монополистическая группа Фудзи значительно уступает кредитным институтам финансово-промышленной группы Мицубиси.

Банк Мицубиси контролирует два траст-банка — Мицубиси синтаку гинко и Ниппон синтаку гинко, страховые компании «Мэйдзи сэймэй» и «Токё кайдзё касай хокэн», а также одну из четырех крупнейших компаний по торговле ценными бумагами — «Никко сёкэн», ряд местных банков, кредитных ассоциаций и кооперативов.

Основные показатели деятельности самых мощных кредитно-финансовых институтов группы Мицубиси приведены в табл. 15. Эти институты являются основными кредиторами 77 компаний финансово-промышленной группы Мицубиси, сила которой кроется прежде всего в том, что один из крупнейших банков Японии — Мицубиси гинко (так же как и другие монополистические банки) — объединился с промыш-

денными монополиями основных отраслей экономики страны [32, 6].

Банк Сумитомо является кредитным центром группы Сумитомо, куда входят такие кредитные институты, как Сумитомо синтаку гинко, компания по страхованию жизни — «Сумитомо сэймэй» и компания по страхованию имущества — «Сумитомо кайдзё касай хокэн». Эти институты — основные кредиторы 65 компаний финансово-промышленной группы Сумитомо [32, 6].

Банк Санва, финансовый центр группы Санва, контролирует траст-банк Тоё синтаку гинко (капитал — 5 млрд. иен, доверительные фонды — 715,3 млрд. иен), компанию по страхованию жизни «Нихон сэймэй» (страховые фонды — 12 797,7 млрд. иен) [201, 1970, № 3568, 48] и ряд различных мелких и средних кредитно-финансовых институтов. Эти кредитные институты являются основными кредиторами 45 компаний финансово-промышленной группы Санва [32, 6].

Банк Дайити-Кангё выступает кредитным центром финансово-промышленной группы Дайити и группы бывшего банка Ниппон Кангё. Дайити гинко и Ниппон Кангё гинко в основном являлись кредиторами одних и тех же торгово-промышленных корпораций, что видно из табл. 16.

В связи с тем что к Дайити-Кангё гинко перешли все операции прежних банков, кредитная зависимость вышеуказанных предприятий от нового банковского гиганта усилится. Дайити-Кангё гинко, так же как и другие монополистические банки, контролирует ряд средних и мелких кредитно-финансовых институтов страны.

И самый «слабый» из банков «большой шестерки» — банк Мицуи (финансовый центр группы Мицуи) — непосредственно контролирует мощный траст-банк Мицуи синтаку гинко, страховые компании «Мицуи сэймэй», «Дайити сэймэй» и «Тайсё кайдзё касай хокэн» и ряд других кредитных институтов. В 1950 г. банк разделился на два банка — Мицуи и Дайити, что значительно ослабило финансовую мощь группы Мицуи и усилило зависимость предприятий этой финансово-промышленной группы от внешних источников финансирования.

Если указанные банки монополизировали рынок краткосрочных ссудных капиталов, то система долгосрочного кредита в основном монополизирована Японским промышленным банком (Ниппон когё гинко), что резко повышает его роль в кредитной системе страны. Активы этого банка на конец марта 1971 г. составляли 3199 млрд. иен, а капитал — 32 млрд. иен. Общая сумма кредитных вложений — 2248,4 млрд. иен [68, 1]. На конец марта 1971 г. 63% кредитов банка приходилось на обрабатывающую промышленность, в том числе 41,7% — на сталелитейную, машиностроительную и химическую отрасли [69, 14]. По масштабам опе-

**Кредиты, предоставленные Дайити гинко и Ниппон Кангё гинко
своим основным клиентам (на конец сентября 1970 г.)***

Т а б л и ц а 16

Компания	Дайити гинко		Ниппон Кангё гинко		Всего, млн. иен	Основной кредитор	Сумма, млн. иен
	Сумма, млн. иен	Удельный вес банка в заем- ных средствах компаний, %	Сумма, млн. иен	Удельный вес банка в заем- ных средствах компаний, %			
«Мицубиси сёдзи»	15 143	3,3	29 592	6,5	44 735	Мицубиси	77 703
«Ниссё-ивай»	16 633	10,1	10 497	6,4	2 713	Санва	31 649
«Ито Тю сёдзи»	19 442	8,0	6 375	2,6	25 817	Сумитомо	26 717
«Мицуи буссан»	9 008	1,6	14 866	2,6	23 874	Мицуи	70 828
«Канэману гоусё»	77	0,1	5 020	5,2	5 097	Фудзи	64 133
«Окура»	512	3,5	1 152	7,8	1 664	Токё	33 734
«Исикавадзима-Харима дзюкогё»	35 945	8,0	—	—	35 945	Фудзи	4 482
«Кавасаки дзюкогё»	21 595	12,9	—	—	21 595	Дайити	35 945
«Мицуи дзосэн»	—	—	13 645	10,2	13 645	Дайити	21 595
«Нингата»	125	0,4	4 668	15,5	4 793	Мицуи	15 788
«Сасэбо дзюкогё»	—	—	2 685	0,6	2 685	Ниппон Кангё	4 668
«Кавасаки сэйгэцу»	17 125	7,5	—	—	17 125	Токё	2 681
«Кобэ сэйгэцу»	5 725	4,1	100	—	5 825	Дайити	17 125
«Ниппон кокан»	30	—	18 407	5,8	18 437	Санва	5 727
«Хитати»	21 990	8,3	1 005	0,4	22 995	Фудзи	42 534
«Токё сйбаура дэнки»	12 142	5,8	1 710	0,8	13 852	Санва	21 983
«Мицубиси дэнки»	—	—	13 421	8,8	13 421	Фудзи	21 026
«Фудзи дэнки»	7 458	12,0	—	—	7 458	Мицуи	21 014
«Ясакава дэнки»	363	6,0	909	15,1	1 272	Мицубиси	22 735
«Асахи кагаку»	4 077	5,3	3 620	4,7	7 697	Дайити	7 458
«Ниссин»	1 750	12,3	2 150	15,1	3 900	Ниппон Кангё	909
«Нихон сэмэнт»	180	0,5	3 798	10,9	3 978	Сумитомо	8 970
«Нитто кагаку»	5 283	24,5	1 902	8,8	7 185	Фудзи	3 850
						Фудзи	7 720
						Мицубиси	201

* [201, 1971, № 3586, 16].

раций остальные частные банки долгосрочного кредита значительно уступают Японскому промышленному банку. 63,4% пассива Японского промышленного банка приходится на облигации. Банк предоставляет кредиты в основном на срок от 5 до 10 лет (64,3% всей суммы ссуд) [69, 14]. В 1971 г. банк по линии кредитования контролировал 133 компании [203, 1971, № 9, 5]. При этом удельный вес кредитов Промышленного банка в общей сумме ссуд, полученных промышленными компаниями Японии, составлял в 1971 г. 6,42% [203, 1971, № 9, 4].

Особо важную роль Японский промышленный банк играет на рынке облигаций, где он выступает совместно с крупнейшими монополистическими банками. Он приобретает облигации, выпускаемые префектурами, муниципалитетами, а также облигации, гарантированные правительством. Банк в течение многих лет стоял во главе консорциума по размещению облигаций компании Токийского муниципалитета и часто принимал участие в консорциумах, размещающих облигации других крупных префектур и муниципалитетов. Кроме того, банк возглавляет консорциум банков по гарантированию размещения ценных бумаг государственных корпораций — Корпорацию японских национальных железных дорог, Японскую телеграфную и телефонную государственную корпорацию, Японскую государственную корпорацию шоссейных дорог, Японскую авиакомпанию и др.

На банк как на гаранта в 1968/69—1970/71 гг. приходилось 58,9% суммы выпущенных облигаций. Вслед за ним шли крупнейшие монополистические банки: Мицуй гинко — 15,7%, Сумитомо гинко — 4,7, Мицубиси гинко — 4,6, Санва гинко — 4,4% и т. д. [69, 17].

К крупнейшим кредитно-финансовым институтам современной Японии относятся и траст-банки. В настоящее время их насчитывается семь: Мицубиси синтаку гинко, Сумитомо синтаку гинко, Мицуй синтаку гинко, Ниппон синтаку гинко, Тюо синтаку гинко, Ясуда синтаку гинко и Тоё синтаку гинко. В 1955 г. финансовые органы Японии решили разделить функции по доверительным и банковским операциям. Из шести траст-банков того периода (Мицуй синтаку гинко, Ниппон синтаку гинко, Дайити синтаку гинко, Мицубиси синтаку гинко, Сумитомо синтаку гинко и Ясуда синтаку гинко) Ниппон синтаку гинко и Дайити синтаку гинко решили специализироваться в банковских операциях. В 1959 г. доверительные департаменты банков Санва и Кобэ совместно с Бюро по трансфертным операциям компании «Номура сёкэн», занимающейся операциями с ценными бумагами, объединились в Тоё синтаку гинко. В 1962 г. доверительные департаменты Токай гинко, Дайити синтаку гинко и Ниппон сёкэн дайко (Японское трансфертное агентство) объединились в Тюо син-

таку гинко. На базе банковского департамента Дайити син-таку гинко был создан банк Асахи, который позднее (в 1964 г.) был поглощен банком Дайити [157, 265].

Траст-банки в доверительное хранение принимают деньги, ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество и т. п. Под залог недвижимости осуществляется кредитование и проводятся другие банковские операции. Приняв деньги на хранение, банк распоряжается ими по своему усмотрению, но не имеет права получать по ним доход в свою пользу. Траст-банки пользуются правом голоса на собраниях акционеров, получают дивиденды и проценты по ценным бумагам и т. п. Объем деятельности траст-банков, управляющих собственностью, очень велик. Они осуществляют большое количество операций, связанных с ценными бумагами компаний, приобретаая их по поручению клиентов и реинвестируя выручку.

На конец марта 1971 г. средства, находящиеся в доверительном пользовании, составляли 8110,6 млрд. иен. На эту же дату траст-банками было привлечено депозитов на сумму 1933,8 млрд. иен. Эти кредитные институты располагают 262 отделениями, в которых занято 26,8 тыс. служащих [165, 10].

Только с 1960 по 1970 г. ссуды, предоставленные траст-банками, возросли с 976 млрд. до 6386 млрд. иен, т. е. среднегодовые темпы роста составили 20,7% (у городских банков — 16,4%, местных — 17,8, банков долгосрочного кредита — 17,6%) [165, 20]. При этом на конец декабря 1970 г. траст-банками было выдано долгосрочных ссуд на сумму 4144 млрд. иен, в то время как у банков долгосрочного кредита, специализирующихся на долгосрочном финансировании, ссуды, предоставленные в основные средства, составляли 3908 млрд. иен [165, 21].

Траст-банки контролируются ведущими финансово-промышленными группами. Группа Мицуи контролирует 60,7% капитала Мицуи синтаку гинко, Мицубиси — 84,0% капитала Мицубиси синтаку гинко и 46,8% капитала Ниппон синтаку гинко, Сумитомо — 77,0% капитала Сумитомо синтаку гинко, Ясуда — 23,0% капитала Ясуда синтаку гинко, группа Сана — 25,7% капитала Тоё синтаку гинко.

Траст-банки не только дополняют своими средствами кредитные ресурсы монополистических банков финансово-промышленных групп, но и занимают особое положение в системе контроля групп над рынком ценных бумаг. Дело в том, что основная часть средств компаний, занимающихся операциями с ценными бумагами, депонируется в траст-банках, а последние, как известно, входят в крупнейшие финансово-промышленные группы. Таким образом, эти группы через траст-банки осуществляют контроль над рынком ценных бумаг, сдерживая их реализацию или способствуя размещению акций

корпораций, стремящихся пополнить свой капитал, и ставят эти корпорации в определенную зависимость от себя.

В последнее десятилетие все большую роль приобретают страховые монополии. Рост концентрации и централизации в сфере страхования и повышение роли страховых компаний на рынке ссудных капиталов приводят к еще более тесному слиянию капиталов страховых компаний с капиталами монополий, к созданию крупных монополистических объединений. Основная часть активов по страхованию жизни (свыше 60%) сосредоточена в руках пяти крупнейших компаний: «Ниппон сэймэй», «Дайити сэймэй», «Мицуи сэймэй», «Мэйдзи сэймэй» и «Сумитомо сэймэй». Крупнейшая в Японии компания по страхованию жизни — «Ниппон сэймэй» обслуживает $\frac{1}{4}$ всех застрахованных Японии. Активы третьей по величине страховой компании — «Мэйдзи сэймэй» составляют $\frac{1}{9}$ совокупных активов компаний по страхованию жизни и т. п. Господство страховых гигантов препятствует появлению новых. Так, с 1947 г. в стране не появилось ни одной новой компании по страхованию жизни.

Большие средства страховые компании направляют в новые отрасли промышленности: электронику, химию, атомную, нефтеперерабатывающую и др.⁷. Растет и участие страховых компаний в капиталистическом предпринимательстве. На конец 1970 г. более $\frac{1}{4}$ их активов было вложено в покупку акций промышленных компаний. Стабильность пассивов страховых компаний приводит к росту их долгосрочных кредитных операций. Тем самым они все глубже проникают в различные отрасли экономики и своей деятельностью дополняют монополистические банки, занимающиеся в основном краткосрочным кредитованием. Во многих случаях страховые компании и монополистические банки имеют общих директоров и выступают как партнеры. Членами правлений страховых компаний являются президенты и директора городских банков, траст-банков и промышленных компаний, и, наоборот, представители крупных страховых компаний входят в списки директоров крупнейших кредитных институтов. Союз банковских гигантов и страховых монополий является важным фактором сращивания банковского и промышленного капитала.

Страхованием имущества также занимаются несколько крупных компаний, монополизировавших эти операции. В основном это такие крупные компании, как «Токё кайдзё касай хокэн» (13,5 млрд. иен), «Ясуда кайдзё касай хокэн» (8 млрд. иен), «Сумитомо кайдзё касай хокэн» (6,0 млрд. иен) и «Тайсё кайдзё касай хокэн» [6,4 млрд. иен]⁸. Все они тесно связаны с крупнейшими финансово-промышленными группами, которые используют мобилизуемые ими средства в своих интересах.

СРАЩИВАНИЕ БАНКОВСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО КАПИТАЛА

Сращивание монополистических банков и промышленных монополий немыслимо без ускорения процесса концентрации капитала, вместе с тем оно усиливает эту концентрацию.

Рост влияния в экономике страны банков «большой шестерки», их дальнейшее сращивание с промышленными монополиями осуществляются путем предоставления кредитов, ведения расчетов, выдачи гарантий, системы участия, личной унии и т. п.

Одной из причин неправильного вывода буржуазных экономистов о якобы прекратившейся концентрации банковского капитала является то, что они не видят или не хотят видеть сращивания монополистических банков с промышленными монополиями. В процессе сращивания усиливаются позиции монополий, возрастают контролируемый капитал и капитал, фактически находящийся в их распоряжении. При этом в балансовых статьях монополий не находят отражения фактическая концентрация и централизация у них капитала.

Новая роль банков в эпоху империализма, на которую указывал В. И. Ленин, была обусловлена операциями банков по кредитованию и знанием ими состояния дел своих клиентов. Как отмечал В. И. Ленин, банки, имея возможность сначала точно узнать дела отдельных капиталистов благодаря ведению текущих счетов и банковским связям, а затем и контролировать их, стали всецело определять их судьбу.

Привлекаемые денежные средства банковские монополии используют для активных операций, которые в основном состоят из кредитов и инвестиций в ценные бумаги. Выдача ссуд — основная активная операция банков. Доля этих ссуд в активах монополистических банков зависит от экономической конъюнктуры. В послевоенный период расширение ссудных операций было связано с ростом промышленного производства. В банковском деле Японии наблюдается усиление процесса монополизации распределения ссудного капитала. На долю шести банковских монополий приходится $\frac{1}{3}$ общей суммы кредитов, предоставляемых всеми частными банками. С сентября 1960 по сентябрь 1970 г. кредиты «большой шестерки» возросли с 2823,1 млрд. до 11 834,6 млрд. иен, или в 4 раза. При этом рост кредитов составил (в млрд. иен): у банка Фудзи — на 1710,9, Мицубиси — 1663,2, Сумитомо — 1671,5, Санва — 1647,6, Дайити — 1167,7 и у банка Мицуи — 1050,6 [115, 96—97; 205, 1970, № 3567, 39].

Стремясь освоить новые сферы приложения капитала, монополистические и частные банки проявили невиданную ранее изобретательность, что было вызвано рядом обстоятельств. По сравнению с довоенным периодом новым моментом в бан-

жовской деятельности является то, что многие промышленные компании, накопив крупные денежные резервы, ослабили свою зависимость от банковского кредита. Значительно усилилось влияние специализированных кредитно-финансовых институтов (страховые компании, сберегательные банки взаимного кредита, разные кооперативные кредитные институты и т. п.), которые начали теснить банки, вторгаясь в традиционные сферы их деятельности.

Опасаясь потерять традиционные связи с промышленностью и рынки для своих доходных операций, банки стали искать новые формы контроля над финансовыми ресурсами, совершенствуя методы операционной деятельности. Расширились связи крупнейших банков с мелкой клиентурой, стало развиваться долгосрочное кредитование банками промышленных компаний, активизировались доверительные операции.

Поскольку банковские ресурсы часто могут быть истребованы владельцами немедленно и без всякого предупреждения, банкиры вынуждены вкладывать средства в основном в сделки с высокой оборачиваемостью и весьма осторожно выдавать кредиты на длительный срок. Однако резкое повышение спроса на долгосрочный кредит со стороны промышленных компаний в связи с ростом размеров капиталовложений поставило крупнейшие банки перед дилеммой: либо уступить ключевые позиции прочим кредитно-финансовым институтам, либо расширить долгосрочное кредитование. Банковские круги выбрали второй путь. В то же время монополистические банки сами увеличивают суммы кредитов, стремясь получить «хорошие проценты», не обращая внимания на формальный характер сроков кредита и на банковскую ликвидность. В настоящее время обычной операцией является выдача части кредитов крупными банками на длительный срок. Так, часть кредитов выдается в форме возобновляемого кредита, т. е. предприятие пользуется определенной суммой в течение нескольких лет, причем краткосрочные обязательства заменяются другими (продлонгируются) по мере наступления платежа. С 1955 по 1969 г. кредиты монополистических банков, предоставленные промышленным компаниям для инвестиций в основные средства, возросли со 108,0 млрд. до 1922,6 млрд. иен, а их удельный вес в общей сумме кредитов, предоставленных промышленным фирмам для инвестиций в основные и оборотные фонды, увеличился с 5,8 до 10,3%. Долгосрочные кредиты «большой шестерки» по темпам роста обгоняют кратко- и среднесрочные кредиты. Удельный вес долгосрочных кредитов в общей сумме кредитов монополистических банков с 1960 по 1969 г. возрос с 6,3 до 12,4%, или в 2 раза, в то время как в первые послевоенные годы в условиях быстрого роста инфляции банки вообще не представляли долгосрочные кредиты. Рост удельного веса среднесрочных и дол-

госрочных кредитов привел к значительному укреплению связей банков с промышленностью, так как банк, предоставляя долгосрочный кредит, подписывает соглашения, регламентирующие многие стороны деятельности компаний-заемщика, и, как правило, ставит ее под свой эффективный контроль. Вместе с тем банк сам в определенной степени зависит от своевременного погашения компаний полученной ссуды.

Высокий спрос на ссудный капитал с середины 50-х годов и в 60-е годы обуславливался массовым обновлением и расширением основного капитала, а также ростом спроса со стороны торговли, транспорта, промышленности, сельского хозяйства.

Основными заемщиками на рынке ссудных капиталов выступают торгово-промышленные предприятия: на конец 1967 г. за счет кредитов и эмиссии ценных бумаг было мобилизовано 51,9% средств промышленных корпораций и за счет внутренних источников — 48,1%. Соответственно для США эти данные составляли 32,2 и 67,8%, Англии — 17,8 и 82,2, ФРГ — 22,1 и 77,9 и Франции — 46,6 и 53,4% (табл. 17). Если в Японии за счет кредитов было мобилизовано 43,8% всех средств, то в США — 17,2%, Англии — 6,4, ФРГ — 19,1 и Франции — 39%. Таким образом, в Японии самый высокий удельный вес кредитов в средствах промышленных корпораций, что показывает их большую зависимость от банковских ссуд.

Таблица 17

*Источники мобилизации средств промышленными корпорациями в Японии и других промышленно развитых капиталистических странах (на конец 1967 г.)**

Источник	Япония		США		Англия		ФРГ		Франция	
	Млрд. иен	%	Млрд. долл.	%	Млрд. ф. ст.	%	Млрд. западно-германск. марок	%	Млрд. фр.	%
Внутренние источники	5629,0	48,1	78,4	67,8	2963	82,2	61,2	77,9	52,0	53,4
Внешние источники	6 083	51,9	37,3	32,2	643	17,8	17,4	22,1	45,4	46,6
В том числе:										
заемные средства	5 135	43,8	19,9	17,2	232	6,4	15,0	19,1	38,0	39,0
эмиссия ценных бумаг	593	5,1	17,4	15,0	411	11,4	3,4	4,3	7,4	7,6
Итого . . .	11 712	100,0	115,7	100,0	3606	100,0	78,6	100,0	97,4	100,0

* [221, 1970, July 27].

Во внешних источниках мобилизации средств в 1968 г. 80,7% (в 1956 г.—76,8%) падало на ссуды частных кредитных институтов, в том числе на ссуды монополистических банков—23,9% (в общей сумме кредитов, предоставленных частными кредитно-финансовыми институтами,—около 34%), что видно из табл. 18.

Таблица 18

*Внешние источники мобилизации средств
промышленными компаниями**

Год	Акции и облигации, %	Кредиты частных кредитно-финансовых институтов, %		Государственные средства, %	Итого	
		всего	в том числе кредиты монополистических банков		%	сумма, млрд. иен
1956	16,6	76,8	28,0	6,6	100,0	1416,6
1960	21,3	70,1	23,7	8,6	100,0	2927,2
1964	18,5	73,4	22,8	8,1	100,0	5094,0
1968	8,7	80,7	23,9	10,6	100,0	7424,4

* [225, 1970, 138, 26].

Рост доли заемных средств вызывается ростом концентрации и централизации капитала, более высокими темпами роста инвестиций с темпами накопления собственных средств и т. п. Для кредитования тесно связанных с ними компаний монополистические банки привлекают и государственные кредитные институты. В 1967 г. в общей сумме кредитов, полученных 1470 крупными компаниями, 11,4% приходилось на государственные кредитно-финансовые институты—Банк развития и Экспортно-импортный банк [222, 1967, October, 642].

Монополистические банки, концентрируя основную часть вкладов всех частных банков, предоставляют их в распоряжение крупных промышленных и других компаний, на которые приходится $\frac{3}{4}$ всех выданных этими банками кредитов. Ссуды монополистических банков предоставляются прежде всего предприятиям своей группы. Удельный вес кредитов, предоставляемых кредитно-финансовыми институтами во главе с монополистическими банками предприятиям своей группы в общей сумме всех частных кредитов, полученных этими предприятиями в финансово-промышленных группах Мицубиси, Сумитомо, Мицуи и др., составляет от 10 до 50%. На конец марта 1970 г. группа банка Фудзи (банк Фудзи вместе с подконтрольными ему кредитно-финансовыми институтами) предоставила ссуды 84 компаниям, причем 49 компаний (58,3% общего количества) получили более 30% своих заем-

ных средств. Аналогичные данные для других банковских групп были следующими: группа банка Мицубиси — 116 и 82 (70,7%), банка Санва — 67 и 40 (59,7%), банка Сумитомо — 107 и 62 (57,9%), банка Мицуи — 100 и 45 (45,0%) и группа банка Дайити-Кангё — 35 и 5 (14,3%).

Количество компаний, зависящих от кредитов тех или иных кредитно-финансовых институтов групп, постоянно меняется. Например, в 1970 г. кредитно-финансовые институты группы Мицубиси являлись основными кредиторами для 116 компаний (в 1967 г. — 143 компании), в том числе банк Мицубиси — для 64 компаний и Мицубиси синтаку гинко — для 50 компаний (в среднем в общей сумме заемных средств этих компаний доля Мицубиси и Мицубиси синтаку гинко составляла 40%) [203, 1970, № 9, 19—20]. При этом кредиты предоставлялись не только компаниям своей группы, но и компаниям других групп, в частности Сумитомо и Дайити, что позволяет финансово-промышленным группам контролировать компании, непосредственно не входящие в ту или иную группу.

Таблица 19

*Удельный вес кредитов банковских групп в общей сумме заемных средств компаний, у которых данная банковская группа является основным кредитором (на конец марта 1970 г.)**

Банковская группа	Число компаний	Удельный вес кредитов в заемных средствах				
		до 20%	20—29, 9%	30—39, 9%	40—49, 9%	50% и выше
Фудзи	84	15	20	24	16	9
Мицубиси	116	12	22	29	25	28
Санва	67	12	15	17	12	11
Сумитомо	107	12	33	21	22	19
Мицуи	100	24	31	22	13	10
Дайити-Кангё . .	35	23	7	1	2	2

* [203, 1970, № 9, 3—5].

Кредиты банковских монополий идут в основном крупным предприятиям. Например, из нескольких десятков тысяч заемщиков банка Санва крупные составляют около 10%, но на их долю приходится около $\frac{3}{4}$ всех предоставленных банком кредитов [74, 11, 13; 187, № 7, 32]. Монополистические банки предоставляют мощным компаниям крупные ссуды. Так, на начало 1970 г. банк Мицуи предоставил фирме «Мицуи буссан» кредиты на сумму 65,3 млрд. иен, банк Мицубиси — «Мицубиси сёдзи» — 67,9 млрд. иен, «Мицубиси дзюкогё» — 52,3 млрд. иен, банк Сумитомо — «Сумитомо киндзоку ко-

гё» — 31,1 млрд. иен, «Сумитомо сёдзи» — 29,0 млрд. иен и т. д. [201, 1970, № 3568, 45].

Таблица 20

*Удельный вес кредитов крупнейших банков в общей сумме
заемных средств, полученных компаниями
(на конец марта 1971 г.)*,
%*

Отрасль экономики	Дайити- Кангё	Фулзи	Мицу- биси	Санва	Сумито- мо	Мицуи
Средний процент для всех отраслей	2,20	3,96	3,51	3,20	3,15	2,54
Обрабатывающая промыш- ленность	2,57	4,02	3,40	3,07	3,10	2,11
В том числе:						
пищевкусовая	5,37	4,95	5,74	2,14	2,26	2,21
текстильная	3,24	4,99	3,64	5,36	3,29	2,33
целлюлозно-бумажная	1,28	1,79	1,68	0,48	2,52	2,01
химическая	0,99	2,58	3,30	2,67	1,40	2,59
угле- и нефтепереработка	3,17	6,89	5,85	4,00	1,75	4,43
резиновые изделия	4,39	3,54	1,81	5,03	3,60	0,98
стекольно-фаянсовая	1,37	5,15	5,84	3,13	4,60	2,48
черная металлургия	1,29	4,82	2,57	2,56	3,46	0,92
цветных металлов	3,66	1,57	2,46	2,77	2,83	2,26
метизы	2,34	3,60	3,91	3,51	4,33	3,31
общее машиностроение	1,16	4,36	2,71	3,83	5,76	2,01
электромашиностроение	4,87	5,07	4,62	4,00	4,19	3,38
транспортное оборудо- вание	3,22	3,43	3,04	2,93	2,50	1,51
точное машиностроение	7,39	6,46	5,39	1,29	5,13	3,14
прочие отрасли	2,05	5,94	2,51	3,62	3,36	1,69
Энергетика и газ	1,12	1,30	1,31	1,64	1,20	1,95
Добывающая	0,88	0,70	1,60	0,50	2,80	3,97
Рыболовство	0,68	2,40	2,50	1,85	1,24	1,26
Строительство	3,52	7,53	3,54 ^{3/4}	5,11	5,43	5,09
Наземный транспорт	0,59	2,88	4,43	3,82	2,65	0,73
Морской и воздушный транспорт	0,42	1,08	1,17	0,60	0,91	0,65
Оптовые склады	0,67	1,22	6,66	2,11	4,49	3,22
Связь	1,56	3,99	4,96	3,66	3,54	5,12
Торговля	2,26	5,44	4,98	4,37	4,52	4,45
Кредитно-финансовая сфера	2,46	3,84	3,07	4,91	4,10	3,71
Недвижимое имущество	0,38	2,16	5,60	1,30	2,29	4,14
Услуги	2,74	4,17	1,27	5,46	3,07	4,09

* [203, 1971, № 9, 4—5].

Таким образом, одним из важнейших элементов сращивания банков с промышленностью является зависимость промышленных монополий от банковских кредитов и банков — от возможностей их погашения промышленными компаниями.

Доля кредитов крупнейших монополистических банков в

общей сумме заемных средств, полученных различными отраслями экономики в 1971 г., в среднем составляла: для банка Фудзи — 3,96%, Мицубиси — 3,51, Санва — 3,2, Сумитомо-Кангё — 3,15, Мицуи — 2,54 и банка Дайити — 2,20%.

По ряду отраслей эта доля значительно выше⁹. Кроме того, если принять во внимание тесно связанные с монополистическими банками траст-банки, то доля кредитов повысится. В качестве примера приведем данные, свидетельствующие о величине доли кредитов крупнейших кредитно-финансовых институтов в общей сумме ссуд, полученных японскими торгово-промышленными компаниями [203, 1971, № 9, 4—5]:

Кредитные институты финансово-промышленных групп	На конец марта 1971 г.
Мицубиси и Мицубиси синтаку гинко	7,32
Фудзи и Ясуда синтаку гинко	6,66
Сумитомо и Сумитомо синтаку гинко	6,85
Мицуи и Мицуи синтаку гинко	6,08
Санва и Тоё синтаку гинко	5,18
Итого	32,09

На конец марта 1970 г. по отдельным отраслям экономики ссуды монополистических банков распределялись следующим образом: производственная сфера — 57% всех кредитов, сфера обращения, услуг и прочие — 43%.

Таблица 21

*Кредиты монополистических банков по отраслям**

Отрасль хозяйства	Млрд. иен	%
Сфера производства	10 893	57,0
В том числе:		
энергетика и газ	151	0,8
обрабатывающая промышленность	8 664	45,3
строительство	935	4,9
транспорт и связь	625	3,3
недвижимость	518	2,7
Сфера обращения и услуг:	8 230	43,0
оптовая и розничная торговля . .	6 231	32,6
услуги	634	3,3
прочие	1 365	7,1
Итого	19 123	100

* [207, 1970, № 25, 5].

При этом следует отметить, что за последнее десятилетие структура учетно-ссудных операций почти не изменилась.

Как отмечал В. И. Ленин, «смена старого капитализма, с господством свободной конкуренции, новым капитализмом, с господством монополии, выражается, между прочим, в па-

Доля акций компаний, находящихся во владении кредитно-финансовых институтов данной финансово-промышленной группы (на конец сентября 1969 г.)*

Компании финансово-промышленной группы Мицубиси, входящие в «Кингъёкай»	Удельный вес акций, %	Компании финансово-промышленной группы Мицубиси, входящие в «Нимокусай»	Удельный вес акций, %	Компании финансово-промышленной группы Сумитомо, входящие в «Хакусуйкай»	Удельный вес акций, %
«Мицубиси когё»	8,8	«Мицубиси когё»	9,4	«Сумитомо сэкиган когё»	13,3
«Мицубиси сэкино»	10,1	«Мицубиси дзосэн»	10,1	«Сумитомо киндзоку кодзан»	8,8
«Мицубиси киндзоку»	14,7	«Мицубиси кодзан»	2,6	«Сумитомо киндзоку когё»	10,0
«Мицубиси сэйко»	14,3	«Мицубиси киндзоку когё»	9,9	«Сумитомо дэнки когё»	14,2
«Мицубиси дзюкогё»	8,1	«Мицубиси тоану кагаку»	10,2	«Сумитомо дзюкикай когё»	10,9
«Мицубиси какоки»	9,8	«Мицубиси тоану кагаку»	9,5	«Ниппон дэнки»	24,1
«Нихон кагаку»	16,3	«Мицубиси соко»	19,9	«Сумитомо кагаку когё»	11,8
«Нихон дэнки»	8,6	«Мицубиси фудосан»	20,5	«Ниппон ита гарасу»	12,6
«Мицубиси касэй»	17,8	«Осака сёсэн мицубиси сэмпаку»	1,6	«Сумитомо сэманто»	12,0
«Мицубиси эдогава кагаку»	13,4	«Хоккайдо танко кисэн»	4,4	«Сумитомо сёдзи»	18,0
«Мицубиси дзюси»	5,2	«Тоё рэйон»	7,0	«Сумитомо соко»	28,9
«Асахи гарасу»	38,2	«Ниппон сэйкосё»	11,2	«Сумитомо фудосан»	21,2
«Карин биру»	5,8	«Санки когё»	10,7		
«Мицубиси рэйон»	18,2				
«Мицубиси сэйси»	29,8				
«Мицубиси сёдзи»	15,7				
«Мицубиси дзисё»	14,3				
«Нихон юсэн»	11,8				
«Мицубиси соко»	24,0				
«Мицубиси юка»	16,7				
«Мицубиси сэманто»	11,4				

* [201, 1970, № 3568, 18, 26, 31].

дении значения биржи» [4, 334]. Такое падение роли биржи наблюдается и в условиях государственно-монополистического капитализма и сопровождается изменением структуры активных операций банковских институтов. Растут их операции с ценными бумагами, которые, как известно, являются основным видом деятельности финансового капитала. Крупнейшие монополистические банки выступают в качестве распорядителей акций промышленных компаний или как непосредственные владельцы акций компаний, входящих в сферу их влияния (табл. 22). При этом удельный вес акций компаний, находящихся во владении кредитно-финансовых институтов, различен и постоянно колеблется.

По мере усиления мощи монополистических банков у них возрастает портфель ценных бумаг¹⁰. Например, у Мицубисигинко портфель ценных бумаг в 1950 г. составлял 10,3% суммы депозитов, в 1964 г. — 14,3, в 1970 г. — 16,8% [72, 1970, 19]. Подобное развитие характерно и для других банков «большой шестерки». С марта 1962 по март 1970 г. общая сумма ценных бумаг банков «большой шестерки» возросла с 705,3 млрд. иен до 2209,8 млрд., или увеличилась в 3,1 раза¹¹. Эти банки владеют $\frac{1}{3}$ ценных бумаг, находящихся у всех частных банков.

Ценные бумаги приобретаются монополистическими банками в основном за счет привлеченных средств. Под ценные бумаги банки предоставляют крупные ссуды, что дает им возможность усилить контроль над промышленностью. Реализация ценных бумаг играет важную роль в привлечении капиталов для финансирования инвестиций.

Через системы «переплетающихся директоров», взаимного владения акциями и финансовых операций крупнейшие банки тесно связаны с мощными корпорациями: банк Мицубиси — с машиностроительной компанией «Мицубиси дзюкогё», электротехнической «Мицубиси дэнки», химической «Мицубиси касэй когё» и др.; банк Фудзи — с металлургической «Ниппон кокан», транспортной «Тобу тэцудо», строительной «Нисимацу кэнсэцу» и др.; банк Сумитомо — с машиностроительной «Сумитомо дэнки когё», химической «Сумитомо кагаку когё» и др.; банк Мицуи — с химической «Мицуи тоацу кагаку», электротехнической «Токио Сибaura дэнки» и др.; банк Санва — с нефтехимической «Марудзэн сэкию», судостроительной «Хитати дзосэн» и др. В свою очередь компании, входящие в ту или иную финансово-промышленную группу, владеют значительным процентом акционерного капитала монополистических банков, входящих в эти группы. Так, группа Мицубиси на конец марта 1967 г. контролировала 68,6% акционерного капитала банка Мицубиси, Сумитомо — 47,5% акционерного капитала банка Сумитомо, Мицуи — 50,2% акционерного капитала банка Мицуи, группа

Ясуда — 14,3% акционерного капитала банка Фудзи, и лишь две страховые компании — «Ниппон сэймэй», «Мэйдзи сэймэй» — и одна промышленная — «Тэйдзин» — контролировали 22,2% акционерного капитала Санва гинко [222, 1967, August, 477—478; September, 582].

Следует отметить, что удельный вес акций, находящихся во владении финансово-промышленных групп, намного меньше, чем удельный вес контролируемого капитала, поскольку не все акции дают право контроля.

Удельный вес акций кредитно-финансовых институтов, находящихся во владении финансово-промышленных групп, постоянно увеличивается, что можно проследить на примере группы Сумитомо [131, 132, 201, 1970, № 3568, 31]:

	1953 г. (март)	1958 г. (март)	1965 г. (март)	1969 г. (сентябрь)
Сумитомо гинко	4,5	16,5	14,4	17,7
Сумитомо синтаку гинко	21,1	29,0	30,7	33,3
Сумитомо кайдзё касай				
хокэн	10,9	17,5	19,0	22,0

Как видно из этих данных, средний удельный вес акций кредитно-финансовых институтов группы Сумитомо, находящихся во владении компаний данной группы, увеличился с 1953 по 1969 г. с 12,2 до 26,5%, т. е. более чем удвоился. Это свидетельствует об усилении связей банковских институтов и промышленных компаний данной группы.

На примере монополистических банков, активно участвующих в размещении и выпусках ценных бумаг, видно, что «финансовый капитал, концентрированный в немногих руках и пользующийся фактической монополией, берет громадную и все возрастающую прибыль от учредительства, от выпуска фондовых бумаг, от государственных займов и т. п., закрепляя господство финансовой олигархии, облагая все общество данью монополистам» [4, 350].

Усиление монополистических банков приводит к возрастанию их прибыли, которая в основном складывается из разницы полученных процентов по предоставленным банками кредитам и выплаченных ими процентов по вкладам компаний и населения (см. табл. 23).

Как видно из данных, средний уровень процентной ставки по депозитам на 1,38% ниже средней процентной ставки по кредитам. Эта разница и составляет в основном прибыль банков. Только за II полугодие 1970/71 г. прибыль банков «большой шестерки» после вычета налогов составила 60,4 млрд. иен, что видно из данных табл. 24.

По сравнению с тем же периодом 1961/62 г. она возросла

Таблица 23

*Процентные ставки, применяемые банками «большой шестерки» по основным операциям (на конец марта 1971 г.)**

Процентные ставки	Фудзи	Сумитомо	Мицубиси	Санва	Дайити-Кангё	Мицуи	Средний уровень процентной ставки
По депозитам, А	6,04	6,21	6,06	6,27	6,14	6,23	6,16
По кредитам, Б	7,56	7,58	7,56	7,55	7,47	7,51	7,54
Б — А	1,52	1,37	1,50	1,28	1,33	1,28	1,38

* [201, 1971, № 3598, 61].

на 48,22 млрд. иен, в том числе (в млрд. иен): у банка Сумитомо — на 11,22, Фудзи — 10,22, Мицубиси — 9,44, Санва — 7,93, Мицуи — 4,88 и Дайити-Кангё — на 4,53.

Важную роль в сращивании банков с промышленностью по-прежнему играет ведение банками расчетов промышленных предприятий, что позволяет им получать сведения о хозяйственной деятельности предприятий и воздействовать на нее. Суммы на счетах, приводимые в балансах, показывают лишь остаток на определенную дату и не дают полного представления об оборотах за определенный период.

Банки консультируют тесно связанные с ними компании по ведению бухгалтерского учета, выплате налогов, планиро-

Таблица 24

*Прибыль монополистических банков (за второе полугодие 1970/71 г.)**

Банки	Текущие доходы, А		Текущие расходы, Б		Превышение доходов над расходами		Прибыль после вычета налогов		Б/А, %
	млн. иен	рост%,	млн. иен	рост%,	млн. иен	рост%,	млн. иен	рост%,	
Дайити-Кангё	80 420	6,9	70 483	5,4	9 937	18,6	6 044	20,6	87,64
Фудзи	125 250	6,1	102 932	4,6	22 317	13,9	12 722	14,1	82,18
Симитомо	121 817	7,6	99 238	7,6	22 578	4,4	13 397	11,7	81,46
Мицубиси	120 874	7,2	100 016	5,6	20 857	15,8	11 738	13,3	82,74
Санва	120 440	5,7	103 102	5,8	17 338	5,3	10 109	7,4	84,60
Мицуи	82 435	4,9	70 676	3,9	11 759	11,7	6 379	13,1	85,74

* [201, 1971, № 3598, 60].

** По сравнению с I полугодием 1970/71 г.

ванию инвестиций в основные средства, управлению производством и т. п. Для этих целей в банковских институтах созданы специальные отделы.

Монополистические банки сосредоточивают у себя не только расчеты между предприятиями, но в определенной степени и расчеты предпринимателей с потребителями. С 1965 по 1967 г. задолженность по потребительским кредитам, предоставленным монополистическими банками, возросла с 27,5 млрд. до 57,2 млрд. иен [222, 1968, June 29].

Новым моментом в банковской деятельности является интенсивное использование с 60-х годов ЭВМ для механизации учета и автоматизации трудоемких банковских операций, что оказало большое влияние на позиции монополистических банков и на всю банковскую сферу (если на конец сентября 1969 г. в кредитно-финансовых учреждениях действовали 583 единицы ЭВМ, то на конец сентября 1970 г. — уже 620 единиц) [220, 2; 214, 1971, March 1].

Работы по созданию электронных систем обработки данных начали вестись японскими банками в первой половине 60-х годов, и в 1966 г. они уже были созданы в ряде банковских институтов. В июне 1965 г. банк Мицуи ввел в действие систему, функционирующую в реальном масштабе времени, а в июне 1966 г. эту систему ввел банк Токай. В целом системы, функционирующие в реальном масштабе времени с использованием каналов связи, стали вводиться крупными банками в 1967—1968 гг.¹²

Автоматизация, начавшаяся с повседневных банковских операций (оплата чеков, ведение депозитных счетов и т. п.), постепенно стала распространяться на такие банковские операции, как прием сбережений, кредитование, доверительные операции, инвестиционное дело, анализ банковских балансов.

В настоящее время электронно-вычислительные центры монополистических банков осуществляют разнообразные исследовательские программы, необходимые для планирования стратегии банков «большой шестерки», изучения оптимального размещения банковских отделений и филиалов, анализа конъюнктуры на рынке ценных бумаг, структуры издержек по ведению банковских операций. Широко использует ЭВМ один из мощных банков страны — Фудзи гинко, приступивший к работам по внедрению электронно-вычислительной техники в 1962—1963 гг. В 1967 г. он ввел в действие централизованную систему обработки данных и ограниченную систему, функционирующую в реальном масштабе времени. Вычислительный центр банка оснащен новейшими ЭВМ. На базе ряда каналов связи в систему включены отделения и филиалы Фудзи гинко.

Широко использует ЭВМ монополистический банк Дайити-

Кангё. Система данных этого банка разработана и эксплуатируется собственными силами. За исключением банковских отделений, расположенных в Токио, все они связаны между собой телеграфными каналами связи. А отделения, находящиеся в пределах Токио, связываются специальными каналами, которые обеспечивают непосредственный обмен данными: с ЭВМ главной конторы банка в процессе выполнения всевозможных банковских операций. Данные по операциям, осуществляемым отделениями банка, передаются в вычислительный центр головной конторы. Здесь они обрабатываются и хранятся в памяти ЭВМ, т. е. в центре осуществляется хранение по всем банковским операциям.

Эффективно используют ЭВМ Мицубиси гинко, Сумитомо гинко, Савва гинко, Мицуй гинко и другие крупные банковские институты. Внедрение и использование ЭВМ в планировании и управлении банковскими операциями способствовало сохранению банками клиентов благодаря улучшению их обслуживания и предотвратило увеличение количества банковских служащих.

Монополистические банки, стремясь к максимальной загрузке дорогостоящего оборудования, сдают рабочее время своих ЭВМ в аренду различным кредитно-финансовым институтам и торгово-промышленным корпорациям, принимая на себя их расчетные и бухгалтерские функции. Это привело к усилению прибыльности монополистических банков и способствовало дальнейшему сращиванию монополистических банков с промышленными монополиями.

Социально-экономические последствия этого процесса — усиление диктата крупнейших банков-гигантов. Обладая парком высокопроизводительных ЭВМ, намного превосходящих их потребности, они предоставляют «электронное обслуживание» своим корреспондентам, получая таким образом доступ к конфиденциальной информации клиентов. Банки принимают на себя финансово-счетное обслуживание торгово-промышленных фирм, а именно: анализ товарных запасов на складах, анализ продаж и операционных издержек и т. п. Все это приводит к более тесным связям банковских и промышленных монополий друг с другом.

Хотя по использованию ЭВМ Япония занимает второе место в капиталистическом мире после США, по оснащенности банков новейшими компьютерами она в конце 60-х годов перегнала США. В тот период такие крупнейшие банки капиталистического мира, как «Бэнк оф Америка», «Чейз Манхэттэн Бэнк» и «Фёрст Нейшнл Сити Бэнк», даже еще не начинали применять систему непосредственного обмена данными с ЭВМ вычислительного центра [208, 1969, № 11, 30]. Широкая автоматизация банковского дела — одна из отличительных черт банков Японии.

Отмечая значение личной унии банков с крупнейшими промышленными и торговыми монополиями, В. И. Ленин указывал, что посредством вступления директоров банков в члены наблюдательных советов (или управлений) торгово-промышленных предприятий и обратно достигается дальнейшая концентрация капитала и сращивание промышленных и банковских монополий [4, 337].

В свою очередь в наблюдательных советах монополистических банков представлены крупнейшие промышленные, торговые, страховые и другие компании. Например, в наблюдательном совете банка Мицуи заседают: Т. Доко (президент «Токио Сибaura дэнки»), К. Накацукаса (председатель правления «Канэгафуги кагаку когё»), Т. Исида (председатель правления «Тоёта дзидося»), Х. Эдо (президент «Мицуи Фудосан»), К. Иноуэ (советник «Мицуи сэймэй») и др. [73, 1970, 14].

Десятки членов совета директоров монополистических банков занимают сотни руководящих постов в правлениях промышленных, торговых, кредитных и других акционерных обществ. К 1968 г. кредитные институты финансово-промышленной группы Мицубиси имели своих представителей в 81 компании, в том числе: Мицубиси гинко — в 64 компании, траст-банк Мицубиси синтаку гинко — в 12, «Мэйдзи сэймэй» — в 2 и «Токё кайдзё касай хокэн» — в 3 компаниях. Кредитные институты других финансово-промышленных групп также имели своих представителей в тесно связанных с ними компаниях. В группе Мицуи кредитные институты направили своих представителей в 42 компании, Сумитомо — в 59, Фудзи — в 65, в группе Промышленного банка — в 46 компаний [32, 14]. В последние годы монополистические банки начали проникать в новые для себя сферы деятельности: лизинговые операции, систему кредитных карточек, туризм, страхование, гостиничное дело, систему ЭВМ и т. д., при этом направляя в компании занимающихся такой деятельностью своих работников. Примером тому может служить банк Санва. Лизинговыми операциями в группе Санва гинко занимается компания «Ориент Лизинг К°» (президент Цунэо Инуи — бывший директор банка Санва), которая тесно связана с американской фирмой «Ю. С. Лизинг К°» и английской «Меркантил Кредит К°». В системе кредитных карточек действует компания «Джэпэн кредит бюро» (обслуживает 700 тыс. держателей карточек и 45 тыс. компаний), президентом которой является Масанори Томонага, бывший помощник управляющего директором банка Санва. Фирма «Сансин» занимается страхованием имущества. Более половины ее директоров — из банка Санва. В сфере компьютерной деятельности важную роль играет компания «Тоё компьютер Сервис К°» (президент Сю Танака — быв-

ший помощник управляющего директора банка Санва и т. п.) [75, 1970, 15—17].

Тесные связи монополистических банков с промышленностью дополняются личными связями с государственным аппаратом. Так, президент банка Сумитомо С. Хотта входит в наблюдательный совет центрального банка и МИД Японии. Вместе с тем ряд членов правительства связан с крупнейшими банками. Бывший премьер-министр Э. Сато и бывший (до ноября 1968 г.) министр иностранных дел Т. Мики поддерживают тесные контакты с банком Фудзи.

В состав директората Федерации экономических организаций Японии входят представители ряда банков. Президентом федерации в середине 60-х годов был Т. Исидзака, тесно связанный с Мицуи гинко. Наряду с этим он являлся советником центрального банка, министерства внешней торговли и промышленности Японии и членом правления Депозитного бюро министерства финансов. До него этот пост в Федерации экономических организаций занимали Е. Иваса (президент Фудзи гинко), С. Хотта (президент Сумитомо гинко), М. Усами (президент Мицубиси гинко) и т. д.

Представители ведущих банков восседают в Японском промышленном клубе и Федерации банковских ассоциаций, решения которой по различным денежно-кредитным вопросам обязательны для всех банков страны.

Между финансово-промышленными группами идет острая борьба, меняется соотношение сил. Борьба ведется и внутри групп между отдельными компаниями за установление контроля над более слабой фирмой. В эту борьбу вмешиваются монополистические банки, стремясь, с одной стороны, сплотить компании, входящие в ту же финансово-промышленную группу, куда входит и данный банк, и тем самым подорвать их конкуренцию друг с другом, а с другой — отразить посягательства «чужих» банков на установление своего контроля над компаниями данной группы. В 1965 г. в группе Мицубиси разгорелась борьба между «Мицубиси касэй когё» и «Мицубиси рэйон» в отношении установления контроля над «Нитто кагаку когё». Это дало повод ряду экономических обозревателей предполагать, что «Мицубиси рэйон» выйдет из-под контроля данной группы. Однако под давлением кредитных институтов данной финансово-промышленной группы была установлена более тесная связь между «Мицубиси касэй когё» и «Мицубиси рэйон». Несколько позднее в состав директоров «Мицубиси рэйон» в качестве вице-президента данной фирмы вошел представитель Мицубиси гинко. Аналогичный случай произошел и с «Мицубиси касэй когё» и «Мицубиси юка», между которыми усилилась конкурентная борьба в связи с однородным характером выпускаемой продукции. Снова вмешались пред-

ставители Мицубиси гинко. В составе директоров «Мицубиси юка» произошла замена, и дело закончилось установлением более тесных связей между фирмами.

В финансово-промышленной группе Мицуи существовала конкуренция между двумя подгруппами «Мицуи буссан», «Тоё рэйон», «Мицуи сэкию кагаку», с одной стороны, и «Дженерал буссан», «Тоё коацу», «Мицуи кагаку» — с другой. Вмешались представители кредитных институтов данной группы. При их прямом участии «Тоё коацу» и «Мицуи кагаку» слились в новую компанию — «Мицуи тоацу кагаку», которая заключила ряд соглашений с «Мицуи сэкию кагаку». Все это способствовало укреплению группы Мицуи. Важную роль сыграл Санва гинко в слиянии ведущих корпораций финансово-промышленной группы Санва, таких, как «Ниссо иваи», «Нитибо ниппон рэйон». Дайити гинко направлял свои усилия на укрепление связей между группами Фурукава и Кавасаки путем установления тесных связей между «Фудзи дэнки сэйдзо» и «Кавасаки дзюкогё» [222, 1969, October, 9—10].

Господствующие в Японии финансово-промышленные группы используют крупнейшие банки для международных валютно-кредитных операций. Монополистические банки как инвалютные банки играют важную роль в кредитовании внешней торговли. Их операции тесно связаны с валютным рынком страны. При этом около 70% всех операций на рынке осуществляется в Токио. Монополистические банки принимают активное участие в валютной спекуляции, осуществляя операции с иностранными валютами и платежными документами, выраженными в иностранных валютах, как за собственный счет, так и по поручению клиентов. В 1971 г. валютные операции банков составили 28,2 млрд. долл.¹³. Ежегодно инвалютные операции каждого из монополистических банков достигают нескольких миллиардов долларов. Например, во II полугодии 1970/71 г. инвалютные операции Фудзи гинко составили 5,4 млрд. долл. При этом на долю экспортно-импортных операций приходилось около 80% [66, 10]. Осуществляя в широких масштабах финансирование промышленных и торговых монополий, они помогают последним овладеть рынками сбыта и сырья. Важную роль играют монополистические банки в привлечении иностранного капитала в Японию.

С 1950/51 по июнь 1971 г. при прямом участии монополистических банков было привлечено иностранных кредитов на сумму 7 млрд. долл. [33, 1971, 242; 186, 1971, август, 118]. Этим банкам принадлежит важная роль в гарантировании обязательств по кредитам, предоставленным японским компаниям иностранными, в первую очередь американскими, банками.

Мощные банки играют важную роль как гаранты при размещении японскими компаниями облигаций за границей. Так, за период с 1961 по 1969 г. японские фирмы разместили на зарубежных денежных рынках свои ценные бумаги на сумму 635,4 млн. долларов. 28,4% (180 млн. долл.) этой суммы гарантировал банк Сумитомо, 19,2% (122 млн. долл.) — Промышленный банк, 15,0 (95 млн. долл.) — банк Мицубиси, 11,3 (72 млн. долл.) — банк Мицуи, 11,0% (70 млн. долл.) — банк Фудзи и т. д.

Велика роль монополистических банков в экспорте капитала. Их участие осуществляется в таких формах, как открытие ими отделений за границей, предоставление кредитов иностранным организациям, кредитование монополий, открывающих отделения, филиалы и дочерние общества за границей. Банковские гиганты имеют отделения и филиалы в США, Англии, ФРГ и других капиталистических странах. Эти банки играют значительную роль в предоставлении кредитов развивающимся странам. Вместе с Экспортно-импортным банком монополистические банковские институты предоставляют кредиты Индии, Пакистану, Цейлону, Таиланду, Индонезии и другим государствам.

Стремясь расширить операции за границей по обслуживанию клиентуры, банки активизировали деятельность по созданию с участием японского и иностранного капитала компаний, занимающихся выпуском международных кредитных карточек. Эти карточки используются в различных капиталистических странах для оплаты товаров в магазинах. К таким компаниям относятся «Даймонд кредит» (создана Мицубиси гинко и «Америкэн Кард Ассошиэйшн»), «Джэпэн дайнэрз клуб» (создана Фудзи гинко и «Америкэн Дайнэрз Интернэшнл») и «Джэпэн кредит бюро» (создана пятью японскими банками, в том числе Санва гинко и «Америкэн Экспресс»). Летом 1968 г. было объявлено о создании Сумитомо гинко и его дочерними банками компании «Сумитомо кредит сэрвис», которая в соответствии с соглашением, достигнутым с «Бэнк оф Америка», стала выпускать международные кредитные карточки. Такие карточки принимаются только в магазинах тех стран, где действуют карточки, выпускаемые «Бэнк оф Америка», и карточки, выпускаемые совместно «Бэнк оф Америка», «Барклиз Бэнк» (Англия) и «Ройал Бэнк» (Канада)¹⁴.

В последние годы отделения, филиалы и агентства крупнейших японских банковских институтов за границей значительно увеличили свои капиталы. Этому способствовали, с одной стороны, растущая нехватка средств в связи с расширением операций японских банков, с другой — принятие рядом капиталистических стран законов о деятельности на их территории иностранных кредитных институтов. Увеличе-

ние капиталов отделений и филиалов монополистических банков, надо полагать, будет протекать ускоренными темпами и в последующие годы.

Если внутри Японии банки и борются между собой, то на международной арене, в условиях растущей конкуренции со стороны иностранных капиталистических банков, монополистические банки иногда вынуждены объединяться и выступать совместно, создавая для этого свои банковские институты. Так, в декабре 1970 г. японские банки Санва, Мицуи, Дайити, Ниппон кангё и компания по торговле ценными бумагами «Номура сёкэн» создали в Лондоне «Ассошиэйтед джэпэниз бэнк» (с капиталом 25 млн. долл.). Каждый из участников имеет 20% акций вновь созданного банка, который занимается привлечением на рынке евродолларов среднесрочных и долгосрочных средств для кредитования деятельности японских предприятий за границей, а также размещает на рынке ценных бумаг Западной Европы облигационные займы в иностранной валюте и долговые обязательства японских фирм.

Банк специализируется на среднесрочном и долгосрочном финансировании в европейских валютах, гарантирует размещение и продает еврооблигации и евроакции, занимается валютными операциями и операциями в евродолларах, предоставляет финансовую информацию и проводит консультации по различным валютно-кредитным вопросам.

За девять месяцев 1971 г. «Ассошиэйтед джэпэниз бэнк» 53 раза принимал участие в выдаче среднесрочных ссуд, предоставляя их через банковские синдикаты или же непосредственно. Только через банковские синдикаты было предоставлено кредитов на сумму свыше 1 млрд. долл. За этот же период банк принимал участие в размещении двадцати выпусков облигаций в иностранной валюте на сумму более 600 млн. долл., а также предоставлял краткосрочные ссуды и учитывал евротраты [209, 1971, November, 1340].

В соответствии с разрешением министерства финансов Японии другая группа кредитно-финансовых институтов (Фудзи гинко, Сумитомо гинко, Мицубиси гинко и Токай гинко, а также компании по торговле ценными бумагами «Никко сёкэн» и «Ямаити сёкэн») создала банк, аналогичный «Ассошиэйтед джэпэниз бэнк». Таким образом, в Западной Европе действуют три японских кредитно-финансовых института (еще раньше был создан «Банк дэ Токио эропээн», Париж) [209, 1971, November, 1340].

Монополистические банки Японии являются крупнейшими не только у себя в стране, но и среди банков капиталистического мира. В 1970 г. среди 100 крупнейших банков капиталистических стран (их суммарные активы составили 680,4 млрд. долл.) Япония по активам банков уступала

лишь США. Так, в списке 100 банков 25 банков с активами (в млрд. долл.; в скобках — доля в общей сумме активов) 225,9 (33,2) — американские, 19 с активами 115,6 (17,0) — японские, 13 с активами 68,2 (10,0) — западногерманские, 10 с активами 61,5 (9,0) — итальянские, 7 с активами 57,6 (8,5) — английские, 5 с активами 41,4 (6,1) — канадские, 5 с активами 35,3 (5,2) — французские и т. д. По сумме депозитов японские банки также уступают лишь банкам США. Среди этих 100 крупнейших банков по сумме депозитов вслед за американскими банками (188,4 млрд. долл.) следовали (в млрд. долл.): японские — 82,3, западногерманские — 53,7, английские — 51,4, итальянские — 50,1, канадские — 38,6, французские — 28,6 и т. д. С 1966 по 1970 г. значительно увеличились активы банков, входящих в список 100 банков (в млрд. долл.): американских — на 89,4, японских — 32, западногерманских — 43,3, итальянских — 22,8, английских — 26,8, французских — 17,9 и канадских — на 17,5. Показателем мощности японских банков могут также служить следующие данные по активам (в скобках — депозиты) шести крупнейших банков, взятых по каждой промышленно развитой стране (в млрд. долл. доля в общей сумме активов): по США — 113,9 (98,2), Японии — 52,7 (35,5), Англии — 54,6 (48,9), Италии — 47,5 (39,8), ФРГ — 42,5 (34,8) и т. д. И здесь японские банки перегоняют своих западноевропейских конкурентов, уступая лишь банкам США и Англии [подсчитано по: 234, 1967, August, 209; 1971, June, 663—671].

Таким образом, в последние годы произошло дальнейшее усиление мощи японских монополистических банков и их влияния не только в стране, но и за ее пределами.

В Программе КПСС говорится: «Гнет финансового капитала непрерывно усиливается. Исполнинские монополии, сосредоточив в своих руках подавляющую часть общественного производства, господствуют над жизнью нации» [14, 26]. И один из примеров этому — Япония.

ГОСУДАРСТВО И МОНОПОЛИИ

Рост экономической мощи монополий создал основу для их господства и в политической жизни страны. Существование государственно-монополистического капитализма определяет процесс сращивания капиталистических монополий с аппаратом буржуазного государства, что приводит к необычайному усилению государственной машины. Это можно видеть и на примере Японии.

В. И. Ленин отмечал, что «чудовищное угнетение трудящихся масс государством, которое теснее и теснее сливается с всемогущими союзами капиталистов, становится все чудовищнее» [8, 3]. Чтобы укрепить свое господство во всех сферах социально-экономической жизни, монополии всемерно используют служащее их интересам государство для подавления трудящихся, осуществления внешнеэкономической экспансии, политики неокOLONиализма и агрессии.

Дальнейшее сплочение и развитие мировой социалистической системы, которая в настоящее время «еще более утвердилась как решающая антиимпериалистическая сила...» [12, 191], побуждает государственно-монополистический капитализм к максимальному укреплению своих позиций в противоборстве с социализмом. С этой целью он стремится возможно шире использовать достижения научно-технической революции, усиливает эксплуатацию трудящихся, что ведет к еще большему обострению капиталистических противоречий. «Современный капитализм — это прежде всего государственно-монополистический капитализм, приспособляющийся к условиям борьбы двух мировых систем» [15, 50].

Уже во время подготовки и в ходе второй мировой войны в Японии происходило постепенное подчинение государственного аппарата власти монополий [подробнее см.: 91]. Монополии, в частности, использовали государство в качестве эффективного орудия изъятия дополнительных средств у населения и передачи их через госбюджет в свое распоряже-

ние. В результате усилившегося сращивания монополий и государства японские правительственные органы, японская бюрократия все больше отождествляли интересы страны с интересами монополистического капитала. После второй мировой войны японские правящие круги стали добиваться ликвидации последствий войны и перестройки экономики страны на путях восстановления и дальнейшего укрепления экономической мощи монополий. В жертву монополиям сознательно приносились интересы широких масс трудового народа.

Эта политика японских правящих кругов, на первых порах встретившая недоверие американских властей, впоследствии получила их полную поддержку. Благодаря ей японскому монополистическому капиталу удалось сохранить господствующие позиции в экономическом и государственном строе страны. Японский монополистический капитал обратился к себе на пользу и результаты послевоенных реформ, сохранив собственность на основные средства производства и обеспечив высокую норму эксплуатации рабочего класса.

Формы и методы государственно-монополистического регулирования различны и определяются особенностями социально-экономических условий той или иной капиталистической страны. Рассмотрим наиболее развитые в Японии формы государственного регулирования, к которым можно отнести государственное финансирование, налоговую и кредитную политику, предпринимательскую деятельность, экономическое программирование¹.

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Усиление экономической мощи монополий в послевоенный период, обогащение финансовой олигархии происходят при непосредственном содействии государства, стремящегося воздействовать на ход экономического развития страны в интересах монополистического капитала. Неотъемлемая черта капиталистического воспроизводства в Японии, как и в других высокоразвитых капиталистических странах,— широкое перераспределение государством национального дохода, главным образом через государственную кредитно-финансовую систему. После войны государственные расходы в Японии поглощали свыше 25% национального дохода, что почти вдвое больше по сравнению с довоенным периодом (1934—1936 гг.); около $\frac{1}{5}$ национального дохода изымается государством в виде налогов [33, 1971, 171, 284; 25, 1969, 155]. Примерно $\frac{1}{4}$ средств государственного бюджета использовалась в послевоенный период на «дотации» и субсидии монополистическим компаниям.

Японские монополии оказывают существенное влияние на экономическую политику правительства при посредстве предпринимательских объединений, возглавляемых крупнейшими монополистами². В стране выделяются четыре основные организации монополистов: Федерация экономических организаций (Кэйданрэн), Японская федерация предпринимательских организаций (Никкэйрэн), Комитет по вопросам экономического развития (Кэйдзай доюкай), Промышленный клуб Японии (Нихон когё курабу).

Самая влиятельная из вышеперечисленных организаций — Кэйданрэн (учреждена в августе 1946 г.). Без ее участия и личной договоренности ее руководителей с правительством не обходится подготовка ни одного важного законопроекта по вопросам экономической, и в особенности внешнеэкономической, политики. Мнение Кэйданрэн является решающим и при определении военных ассигнований. Кэйданрэн объединяет свыше 750 корпораций, в числе которых и организации крупных предпринимателей, и важные государственные корпорации, и полуправительственные компании³, что способствует укреплению связей Кэйданрэн с правительством.

Комитет оборонного производства, созданный Кэйданрэн, охватывает свыше 100 крупных корпораций, выпускающих военную продукцию или имеющих интересы в военной промышленности.

Кэйдзай доюкай создан первым после войны (апрель 1946 г.) так называемыми молодыми деятелями деловых кругов. Поначалу он выдавал себя за либеральную предпринимательскую организацию, выдвигая лозунги «обновления капитализма», «демократизации экономики», «движения за новую жизнь» и т. п. Однако его либерализм был показным. Ныне верхушка Кэйдзай доюкай ревностно выступает за повышение «эффективности японской экономики», имея в виду ее дальнейшую монополизацию.

Никкэйрэн основана в апреле 1948 г. Ее деятельность как бы дополняет функции обеих названных выше предпринимательских организаций. Никкэйрэн занимается конкретными вопросами взаимоотношений между трудом и капиталом. В первые послевоенные годы ее главной задачей было не допустить дальнейшего развертывания борьбы японских рабочих за свои насущные интересы, борьбы против монополий. В последнее время эта организация делает упор на развитие пресловутого сотрудничества между трудом и капиталом.

Нихон когё курабу — одна из старейших предпринимательских организаций — объединяет лишь некоторые группы японского монополистического капитала. Ныне она уже потеряла свое бывшее влияние.

Представители монополистического капитала непосредственно участвуют в работе правительственных органов (главным образом в экономических министерствах); прочно обосновались в различных государственных учреждениях (Управление экономического планирования и т. п.), поддерживают с правительством постоянные контакты через различные комитеты и комиссии (например, экономические советники при премьер-министре). Официальные лица (министры, начальники различных управлений и т. п.) в свою очередь участвуют в заседаниях правлений предпринимательских организаций.

Японский монополистический капитал избегает прямого государственного вмешательства средств производства. В Японии, пожалуй, более чем в других развитых капиталистических странах, он предпочитает использовать косвенные, финансово-кредитные методы государственно-монополистического воздействия на экономику. Так, под давлением монополий правительство приняло на свой счет значительную часть расходов по восстановлению разрушенных войной отраслей тяжелой промышленности и технической перестройке монополистических предприятий, а значит, и связанный с этим риск.

Концентрируя значительную часть национального дохода, государство вмешивается в процесс воспроизводства прежде всего путем государственных инвестиций. В Японии с 1950/51 по 1969/70 г. от 24 до 26% валовых капиталовложений было осуществлено за счет государственного бюджета [подсчитано по: 33, 1971, 288].

Еще более значительной была доля государственных капитальных вложений в накоплении основного капитала. В среднем за счет государственных средств в 1946/47—1954/55 гг. обеспечивалось свыше 30% и в 1955/56—1969/70 гг. — около 28% валового накопления основного капитала (в 1934—1936 гг. — 18,7%) [33, 1971, 289; 104, 1958, 35].

О возросшей роли государства как инвестора убедительно свидетельствуют следующие данные об изменении структуры общих государственных расходов (в %) [подсчитано по: 61, 28—29, 185, 1970, № 173, 250]:

Годы	Общие государственные расходы	Текущие расходы (приобретение товаров и услуг)	Инвестиционные расходы
1934—1936	100	84,9	15,1
1946/47	100	64,9	35,1
1950/51	100	69,8	30,2
1955/56	100	54,0	46,0
1960/61	100	53,0	47,0
1965/66	100	49,2	50,8
1968/69	100	47,1	52,9
1969/70	100	48,4	51,6

Таким образом, если в 50-е годы большая часть государственных расходов состояла из текущих расходов, то в 60-е годы выросла доля инвестиционных расходов. В последние годы она превысила половину всех расходов.

Государственное финансирование, непосредственно воздействуя на ускорение накопления капитала, выражалось в различных формах. В 1947—1950 гг. это были «инфляционные выдачи» из Фонда восстановления, специально созданного для субсидирования из бюджетных средств банков и промышленных компаний с целью восстановления промышленных компаний. Создание Фонда преследовало цель восстановить в первую очередь ключевые отрасли экономики. В связи с этим большая часть Фонда направлялась в энергетическое хозяйство, черную металлургию и производство химических удобрений, на что было израсходовано почти $\frac{4}{5}$ всех средств, предоставленных государственными органами народному хозяйству. Причем $\frac{2}{5}$ получили крупные компании угледобывающей промышленности, находившейся в особо тяжелом положении [61, 29].

Помимо ссуд и субсидий из Фонда восстановления для промышленных компаний были установлены еще субсидии из Фонда регулирования цен.

Наряду с прямым участием в накоплении основного капитала государство оказывало помощь монополиям в осуществлении технического прогресса путем кредитования частных инвестиций, направляемых на обновление и модернизацию производственного аппарата в соответствии с так называемыми «программами рационализации» по Фонду развития и другими: с 1950 по 1970 г. на эти цели было израсходовано свыше 13,9 триллионов иен, что составило несколько менее одной четверти инвестиций крупных компаний (см. табл. 25).

Так при тесном сотрудничестве государства и крупного капитала происходило планомерное восстановление и расширение промышленного потенциала Японии. Государственная финансовая и прочая помощь монополистическому капиталу помимо участия в модернизации ключевых отраслей проявилась также и в создании новых отраслей промышленности, особенно тех, которые усиливают военно-промышленный потенциал (эти отрасли требуют крупных, длительных капиталовложений и не дают прибыль вскоре после их учреждения). Это — сталелитейная и автомобильная промышленность, по мощности которых Япония вышла на второе место в капиталистическом мире, авиастроение, атомная энергетика, точное приборостроение, ракетостроение, электроника, нефтехимия и т. д.

Крупные государственные средства вместе с частными инвестициями создали особо благоприятные условия для

Таблица 25

*Государственные средства, направленные на обновление
промышленного оборудования частных предприятий
в 1950—1970 гг.**

Годы	Общая сумма**, млрд. иен	Доля в общей сумме частных инвестиций, %
1950—1954	915,8	30,0
1955—1959	1968,7	28,2
1960—1964	3324,0	15,4
1965—1970	7714,4	15,7
Итого . . .	13922,9	22,5

* Исчислено по данным: [61, 57; 33, 1971, 143, 289; 29, 1971, 14—16].

** Не включены государственные средства из Фонда восстановления.

расширенного воспроизводства и способствовали увеличению прибылей монополий. Именно в этих новых отраслях при содействии и прямом поощрении правительства особенно далеко зашел процесс концентрации производства и капитала. По своему военно-промышленному потенциалу Япония не уступает ныне ряду империалистических государств Западной Европы.

Примечательно, что значительная доля расходов на научно-исследовательскую работу также производилась за счет государственных средств, тогда как ее результаты использовали для своего обогащения главным образом крупные капиталисты. Согласно официальным данным, лишь за 7 лет (1963—1969) государственные инвестиции на научные исследования увеличились со 113,9 млрд. до 305 млрд. иен, или почти в 2,7 раза, а их доля в общей сумме инвестиций на эти цели повысилась с 26% в 1963 г. до 33% в 1969 г. [подсчитано по: 41, 1969, 563; 23, 1970, 53].

Государство в Японии, как и в ряде других высокоразвитых капиталистических стран, взяло на себя решающую роль в совершенствовании инфраструктуры, т. е. обслуживающих отраслей общественного значения.

К концу 50-х годов, в связи с ускорением роста и технической перестройкой промышленности, упорядочение инфраструктуры, которой в Японии в довоенные и военные годы уделялось мало внимания, становится неперенным условием дальнейшего развития экономики. К этому времени японский монополистический капитал окреп, и прямое вмешательство государства стало в определенной степени стеснять монополии. В этих условиях они сочли для себя

более выгодным переложить на государственную казну: крупные и малорентабельные расходы на инфраструктуру. Доля расходов на инфраструктуру в государственном бюджете увеличилась с 15—17% во второй половине 50-х годов до 20% во второй половине 60-х годов [25, 159—160]. За 1955/56—1969/70 гг. сюда было направлено чуть менее двух третей всех государственных капиталовложений. Эта тенденция наблюдалась и в начале 70-х годов, о чем свидетельствуют следующие данные (в %) [подсчитано по: 33, 1971, 288]:

	1955/56 г.	1960/61 г.	1965/66 г.	1968/69 г.	1969/70 г.
Государственные предприятия	37,2	36,6	39,9	39,2	37,3
Инфраструктурные отрасли	57,2	59,5	56,0	56,5	57,9
Прочие	5,6	3,9	4,1	4,3	4,8

Более $\frac{4}{5}$ всех инвестиций направлялось в производственную инфраструктуру, т. е. отрасли, непосредственно связанные с обслуживанием промышленности, что было обусловлено главным образом интересами крупного капитала; капиталовложения в социальную инфраструктуру хотя несколько увеличились, но не достигли $\frac{1}{5}$ [25, 153]. Однако, несмотря на крупные затраты, в целом государственным органам не удалось преодолеть несоответствие между ростом промышленности и развитием обслуживающей ее инфраструктуры, хотя это являлось одной из важнейших задач осуществления национальных долговременных программ в Японии.

Таким образом, одним из важных источников финансирования промышленности и других отраслей японской экономики явились бюджетные средства, т. е. в основном средства трудящихся, которых заставили платить повышенные налоги в пользу монополий. Не удивительно, что японский бюджет, свыше 80% которого формируется из налогов, продолжает расти из года в год.

Поэтому нет нужды пояснять, насколько широко использовали возможность обогащения за счет государственного бюджета японские монополии для укрепления своих позиций. В этом — одно из важнейших следствий вмешательства государства в экономику страны.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Государственный аппарат, все более сращиваясь с монополиями, выполняет в их интересах ряд новых экономических функций, которые в довоенной Японии отсутствовали или были менее развиты. Необходимо отметить, что государство все активнее участвует в предпринимательской деятельности. Государственно-капиталистическое предпринима-

тельство — одна из форм государственно-монополистического капитализма. На Апрельской Всероссийской конференции РСДРП(б) 1917 г. В. И. Ленин указывал, что в этом отношении «война сделала то, что не было сделано за 25 лет... От монополии вообще перешли к государственной монополии» [7, 355].

Государственный капитализм, в какой бы форме он ни выражался, остается капитализмом по своей сущности. На государственных предприятиях, равно как и на частнокапиталистических, осуществляется эксплуатация рабочих, и они также приносят прибыль. Буржуазное государство выступает по отношению к рабочему классу как совокупный капиталист, эксплуатирующий его. Поэтому и прибавочный продукт, создаваемый на государственных предприятиях, идет в распоряжение класса капиталистов.

Значительно сократившись в первые послевоенные годы (главным образом за счет военных объектов и реприватизации государственных предприятий), государственная собственность с середины 50-х годов неуклонно возрастала. Так, по официальным данным, на 31 марта 1970 г. она оценивалась в 6820 млрд. иен. По сравнению с 760 млрд. иен в 1953 г. — увеличение почти в девять раз. Некоторое представление о структуре государственной собственности в Японии можно составить по следующим данным (на 31 марта 1970 г., в %) [179, 11]: земля — 26,3, леса и насаждения — 28,8, строения — 13,9, инженерно-технические сооружения, промышленное оборудование — 9,7, суда, самолеты — 4,9, государственные инвестиции — 36,4. Даже из этих неполных официальных данных видно, что государственная собственность в отдельных отраслях хозяйства Японии значительна. Это прежде всего земельный фонд. Он составляет 9047 тыс. га, или около $\frac{1}{4}$ всей земельной площади (90% составляют леса). На него приходится почти $\frac{2}{5}$ всей государственной собственности.

Государственное предпринимательство преобладает в инфраструктурных отраслях. Государству принадлежит большая часть железных дорог (национализированы в 1906 г.), портовое и автодорожное хозяйство, контроль над почтово-телеграфной и телефонной сетью и радио. К этому надо добавить муниципальный жилищный фонд, государственную школьную систему, больницы и пр. На 31 марта 1970 г. стоимость принадлежавших государству зданий и строений превысила 947 млрд. иен (13,9% государственной собственности). Наследием домонополистического капитализма является ряд государственных монополий (табачная, соляная, винная).

В сфере материального производства государственная собственность в Японии имеет относительно невысокий

удельный вес — в пределах 15% (включая военные объекты). Господствующие позиции в промышленности занимают частнокапиталистические монополии. В отличие от Англии, Франции, Италии национализация промышленных предприятий в Японии не получила сколько-нибудь значительного распространения. Скорее здесь имел место обратный процесс, о чем свидетельствует передача монополистическим компаниям ряда государственных предприятий (энергетических, военных arsenалов, металлургических заводов Явата и др.). Тем не менее государственная собственность расширяется путем нового строительства и создания общественных корпораций и полуправительственных предприятий. По оценкам буржуазных экономистов, государство владеет более $\frac{1}{5}$ национального богатства страны, львиная доля которого так или иначе используется в интересах монополистического капитала.

Переплетение частных и государственных монополий осложняет оценку размеров и уровня государственной собственности. Если иметь в виду, что государство является не только участником муниципальных и банковских учреждений, но и совладельцем ряда полуправительственных промышленных, транспортных и строительных компаний, а также предприятий, необходимых для воспроизводства общественного капитала, то доля государственной собственности значительно повысится. По данным на 31 марта 1970 г., в Японии насчитывалось 83 различных корпорации, в которые полностью или частично был вложен государственный капитал. Данные табл. 26 приблизительно показывают участие государства в различных объектах, в которые направлены государственные капиталовложения (на 31 марта 1970 г.).

В современных условиях, когда сращивание государственного аппарата с монополиями усилилось, различие между государственными и частномонополистическими предприятиями фактически стирается — государственные предприятия являются таковыми лишь по форме; практически производство находится в распоряжении монополий, имеющих часто своих представителей в качестве директоров государственных предприятий и других высших должностных лиц. В. И. Ленин указывал, что частные и государственные монополии в эпоху финансового капитала переплетаются воедино.

Это можно видеть на примере созданных в Японии в середине 50-х годов общественных корпораций, в которые были превращены государственные монополии — Корпорация государственных железных дорог, Японская корпорация телеграфно-телефонной связи и табачная, соляная и винная монополии. Перевод государственных монополий на статус

*Участие государства в кредитно-финансовых институтах,
общественных и полуправительственных корпорациях**

	Число	Капитал, млрд. иен А	Государственные капиталовложения		
			млрд. иен Б	$\frac{Б}{А}$, %	Доля в общей сумме государствен- ных инвести- ций, %
«Общественные корпорации	3	50,4	50,4	100	2,3
Кредитно-финансовые институты	13	1033,4	1019,1	98,6	48,4
В том числе:					
Банк Японии	1	0,1	0,055	55	0,002
Японский банк развития	1	234	234	100	11,1
Японский экспортно- импортный банк . . .	1	372,3	372,3	100	17,7
«Специальные акционерные компании	6	133,2	101,6	76,2	5,0
«Особые юридические лица .	61	1036,1	930,8	90,0	44,3
Итого . . .	83	2253,1	2101,9	93,3	100

* [179, 12, 52—54]. Не включено семь компаний с общим капиталом 1,2 млрд. иен, находящихся в процессе ликвидации.

общественных корпораций был связан со стремлением крупного капитала уйти при выполнении своих контрактов с этими монополиями из-под контроля парламента, который распространяется в Японии на государственные предприятия, и принять непосредственное участие в управлении ими. По закону «Об общественных корпорациях» их деятельность не подведомственна парламенту.

Форма общественной корпорации предоставляла монополистическим компаниям более широкие возможности участвовать в управлении этими принадлежащими государству предприятиями⁴. В условиях начавшегося экономического подъема это сулило им большие выгоды (крупные заказы на оборудование в связи с перестройкой государственных железных дорог и расширением телеграфно-телефонной сети, которые не распределялись на торгах, а давались определенными компаниями, и т. п.) [115, 178].

Приведенные выше данные далеко не отражают роль, которую играют общественные корпорации в экономике страны. В отличие от других акционерных компаний расширение их деловой активности происходит не путем увеличения оплаченного капитала, а главным образом посредством крупных правительственных инвестиций. Так, за 1955/56—

1969/70 гг. правительственные инвестиции, направленные в государственные предприятия, увеличились почти в 9 раз, а их доля в общей сумме правительственных инвестиций — почти до $\frac{2}{5}$ [33, 1971, 288].

Монополистический капитал стремится возложить на государство те заботы, с которыми сам не способен справиться. Об этом, в частности, говорит восстановление «компаний, осуществляющих национальную политику» (кокусаку кайся), т. е. специальных полуправительственных корпораций, получивших широкое распространение в годы второй мировой войны. В компаниях очень высока доля государственного капитала, превышающая $\frac{3}{4}$ общей суммы их капитала. По сравнению с обычными смешанными компаниями специальные акционерные корпорации пользуются рядом преимуществ (освобождение от уплаты различных налогов, право получения займов по низким процентам и др.).

Хотя в 1970 г. на их долю приходилось около 5% всех государственных инвестиций в ценные бумаги, специальные акционерные компании имеют большое экономическое значение. Так, в их число входят Акционерное общество освоению гидроэнергетических ресурсов Дэнгэн кайхацу с капиталом свыше 70 млрд. иен (92% принадлежит государству), компания по экономическому развитию Тохоку, т. е. те, которые ведут большое строительство, требующее крупных затрат. Государство является крупным акционером (свыше 50% капитала) таких специальных корпораций, как компании по атомной энергии «Нихон гэнсирёку» и самолетостроению «Нихон кокуки сэйдзо», акционерное общество воздушного сообщения «Нихон коку», обслуживающее зарубежные рейсы, и др. Получая в полуправительственных компаниях возможность распоряжаться значительными государственными средствами, монополии, таким образом, приобретают новые источники извлечения крупных прибылей.

Возникли новые формы перехода государственной собственности в руки монополий. К наиболее типичным из них можно отнести компании в виде особых юридических лиц, имеющих отношение к ключевым отраслям промышленности, военному производству, инфраструктурным отраслям, организациям социально-экономического характера.

В 1970 г. насчитывалась 61 компания в форме особых юридических лиц (в 1960 г. — 23 компании) с капиталом свыше 1036 млрд. иен, в которые было направлено более $\frac{2}{5}$ всех государственных инвестиций, вложенных в акции и ценные бумаги. Государство является владельцем более половины этих компаний, имея 100% их капитала; в остальных компаниях государству принадлежит почти 90% всего акционерного капитала [179, 52—53].

Эта категория компаний состоит из двух групп.

Первая группа — корпорации производственного характера. Наиболее крупными из них являются: Японская жилищная корпорация (Нихон дзютаку кодан — капитал свыше 78 млрд. иен), Корпорация дорожного строительства (Нихон дороку кодан — капитал 116,6 млрд. иен), Японский институт атомной энергии (Нихон гэнсирёку кэнкюсё — капитал 78,7 млрд. иен), Корпорация по рационализации угольной промышленности (Сэkitан когё горика дзигёдан — капитал 50,5 млрд. иен), Корпорация по железнодорожному строительству (Нихон тэцудокэнсэцу кодан — капитал 94,7 млрд. иен) и др.

Вторая группа — компании типа специальных управлений: Фонд экономического сотрудничества с заграницей (капитал — 62,8 млрд. иен), Корпорация по стимулированию найма (110,7 млрд. иен) и др. — выполняет определенные социально-экономические функции.

В специальных акционерных компаниях и корпорациях в форме особых юридических лиц имеет место особый вид сращивания государства и монополий в интересах последних: основная масса капиталов вложена за счет казны, а капиталисты при относительно небольших капиталовложениях нередко получают в этих компаниях руководящие посты и большую долю прибылей.

Государственные и полуправительственные финансовые институты — также одна из важных форм государственного предпринимательства. В Японии в сфере кредита функционирует разветвленная система государственных финансово-кредитных институтов, которая оказывает прямое воздействие на темпы и объем накопления капитала. Это — полуправительственный Центральный банк Японии, специальные банки долгосрочного кредита, государственные финансовые корпорации по кредитованию мелких и средних предприятий, сельского и лесного хозяйства, рыболовства и других. На них приходится свыше $\frac{1}{5}$ всех кредитно-банковских операций [33, 1970, 26, 28, 30]. По официальным данным, на 31 марта 1970 г. в кредитно-финансовые институты была вложена наибольшая часть всех государственных инвестиций в ценные бумаги (48,4%). Здесь особенно высока доля капитала государства. Ему принадлежало более 98% акционерного капитала этих институтов [179, 11, 52].

Банк Японии (создан в 1882 г.), являющийся главным органом по обеспечению государства финансовыми ресурсами, осуществляет основные операции денежно-кредитного контроля в стране (регулирование величины денежной массы, находящейся в обращении, обеспечение стабильности рыночного курса государственных ценных бумаг, изменение учетной ставки и ссудного процента, выпуск и покупка

облигаций государственных займов, меры, воздействующие на накопление и инвестиции капитала, и т. д.).

Капитал Банка составляет 100 млн. иен, из них 55% принадлежало государству, 45% — прочим акционерам. На конец 1970 г. активы Банка Японии исчислялись в 6429 млрд. иен, или в 4,4 раза больше по сравнению с 1960 г. [33, 1971, 24]. С усилением экономической роли государства важной функцией Банка Японии становится поощрение и финансовая помощь ключевым и в особенности новым отраслям японской промышленности. Достаточно сказать, что в 1969 г. Банком Японии не менее $\frac{3}{4}$ всей суммы кредита было предоставлено крупным частным банкам, что в наибольшей степени соответствовало интересам финансово-промышленных групп.

Основными операциями крупных коммерческих банков в Японии являются выдача краткосрочных ссуд и учет векселей (см. гл. III). Что же касается долгосрочных кредитов, то риск, связанный с их предоставлением, частные коммерческие банки почти полностью переложили на государственные финансовые институты. Крупные промышленные компании сами широко прибегали к долгосрочным займам. Долгосрочное кредитование торгово-промышленных компаний осуществлялось при посредстве специальных государственных банков, весь капитал которых принадлежит государству.

Подавляющая доля государственного кредита проходила через основанный в 1951 г. Японский банк развития и через учрежденный в 1950 г. Японский экспортно-импортный банк. Используя средства государственного бюджета, они предоставляли ссуды на более выгодных для монополистических компаний условиях, чем это могли позволить себе частные банки.

Чрезвычайно обширна кредитно-финансовая деятельность Японского банка развития. Главными объектами финансирования этого банка являлись основные отрасли японской экономики. В восстановительный период это были приоритетные отрасли: электроэнергетика, угледобыча, черная металлургия и морское судоходство. В 1952—1954 гг. сюда было направлено до 90% всех ссуд банка.

Роль Японского банка развития росла с расширением технической перестройки и модернизацией промышленности. Это можно видеть из следующих данных: в 1970 г. при капитале 234 млрд. иен общая сумма предоставленных банком займов превысила 1705 млрд. иен против 538 млрд. в 1960 г., или увеличилась в 3,1 раза [33, 1971, 143].

Примерно с 1957 г. структура ссуд банка претерпевает значительные изменения. Уменьшая долю кредита ключевым отраслям, банк в то же время расширяет ссуды на создание

таких новых отраслей, как точное машиностроение, электроника, нефтехимия, а также ссуды на освоение новой технологии, на осуществление проектов регионального развития, на расширение сферы обслуживания и др. Этим поощрялись капиталовложения монополий в новые отрасли, что приносило им в условиях подъема и строительной горячки крупные прибыли. В 60-е годы эти отрасли поглощали до половины новых ссуд Японского банка развития [33, 1971, 148]. В то же время продолжали оставаться значительными и кредиты старым отраслям, в частности энергетике и судоходству. На конец 1970 г. из непогашенных ссуд банка 85% приходилось на монополистические компании, контролирующие эти отрасли [33, 1971, 148]. Таким образом, Японский банк развития предоставляет монополиям крупные государственные средства на финансирование расширения и модернизацию принадлежащих им предприятий.

Японский экспортно-импортный банк главенствует среди банков, производящих инвалютные операции. На конец 1970 г. его капитал составил 445,3 млрд. иен. Главное место в его операциях занимает долгосрочное кредитование экспорта (главным образом промышленного оборудования) и зарубежных инвестиций, а также предоставление кредитов преимущественно развивающимся странам. Средства на финансирование операций Экспортно-импортного банка состоят из его капитала и правительственных кредитов, на которые в конце 1970 г. приходилось свыше 71% пассива банка. Правительственные займы Экспортно-импортному банку всего за десятилетие (1961—1970) увеличились почти в 11 раз — с 98,4 млрд. до 1078,3 млрд. иен [33, 1971, 143].

Банк широко финансирует заграничные инвестиции японских монополий. Крупнейшие компании, являющиеся инвесторами смешанных компаний за границей, получают в Японском экспортно-импортном банке ссуды в размере до 70% своих заграничных вложений. Если общая сумма долгосрочного кредита частным компаниям, предоставленного Экспортно-импортным банком за первые два года его деятельности (1951—1952), составила 16 млрд. иен, в 1959 г. — 80 млрд., в 1961 г. — 177,3 млрд., то в 1970 г. она превысила 1524 млрд. иен [33, 1971, 143; 104, 1964, 136]. Следовательно, Японский экспортно-импортный банк использует средства государственного бюджета, т. е. в значительной мере средства налогоплательщиков, для финансирования внешнеэкономической экспансии японских монополий. Создание новых государственно-монополистических организаций, распоряжающихся государственными фондами, облегчило монополиям использование средств казны и проведение в законодательном порядке выгодных им финансово-экономических мероприятий.

Широкое воздействие государства на экономику не огра-

ничивается сферой обращения или, как говорят в Японии, «контролем государства через банковское окно». Так или иначе при посредстве кредитно-финансовых органов оно распространяется и на сферу производства, что составляет одну из особенностей государственно-монополистического предпринимательства в Японии. Не случайно в послевоенной Японии наряду с министерством финансов одним из главных стало министерство внешней торговли и промышленности, регулирующая роль которого превосходит все, что породила практика государственно-монополистического контроля в других развитых капиталистических странах [см. 90, 28—29, 31—32].

Опираясь на свою кредитно-финансовую систему, соответствующие министерства и ведомства, правительство стремится ослабить зависимость капиталистических корпораций от колебаний рыночной конъюнктуры. Жертвуя зачастую интересами менее крупных компаний в пользу более крупных, оно способствует поглощению последними конкурирующих или технологически с ними связанных компаний, содействуя тем самым все более полной монополизации определенных отраслей производства крупными компаниями. Это достигается путем определенной кредитной и налоговой политики, а иногда и методами прямого воздействия. Отсюда появление в Японии в последнее время корпораций-гигантов по образцу американских.

Правительство способствует слиянию крупных компаний, помогает им в организации так называемых антидепресссионных картелей, обеспечивает лучшие условия крупнейшим компаниям, связанным с военным производством или экспортом (предоставление субсидий, налоговых льгот, повышение экспортных премий, страхование инвестиций и возмещение убытков японских инвесторов за границей и т. п.).

Таковы некоторые формы предпринимательской деятельности государства в Японии. Будучи результатом стихийного развития капиталистической экономики, они являются свидетельством стремления монополистической буржуазии приспособляться к изменившимся условиям.

Как уже отмечалось советскими учеными [99, гл. XVII], по мере развития производительных сил в капиталистическом обществе частное предпринимательство оказывается все менее способным обеспечить общественные нужды. Япония — не исключение. И в Японии обеспечение населения все большим числом видов товаров (нормирование рисовых цен, монополия на соль и т. п.) и услуг начинает зависеть от предприятий и учреждений, принадлежащих муниципалитетам и государству. Расширение предпринимательской деятельности государства отражает объективную необходимость замены старых, рыночных производственных отношений но-

выми, свободными от частнособственнических пут, основанными на общественной собственности на средства производства.

Вызванный объективными потребностями развития производительных сил процесс огосударствления ряда отраслей народного хозяйства в Японии встречает противодействие отдельных групп монополистического капитала. Однако это противодействие не может остановить огосударствления, ибо, как сказано выше, оно во многом соответствует интересам крупного капитала, интересам самих монополий. С ростом государственной собственности ускоряется процесс централизации капитала и монополизации хозяйства страны, обогащение финансовой олигархии.

Но наряду с этим нельзя не видеть, что огосударствление одновременно нередко служит удовлетворению насущных нужд населения (органы общественного благоустройства, государственный транспорт, связь, школы, медицинская помощь, учреждения, кредитующие мелкие и средние предприятия, и т. п.). Это обстоятельство используется правящими кругами Японии для того, чтобы скрыть от широких масс классовую сущность современного буржуазного государства, создать иллюзию стремления государства служить интересам всего народа.

Отсюда острая борьба в японском обществе вокруг вопросов огосударствления. Трудящимися выдвигается требование использования национализированных отраслей хозяйства в интересах всего народа, а не только в корыстных интересах монополистического капитала. Крупный капитал стремится ограничить рамки огосударствления только теми отраслями хозяйства, ведение которых капиталистам выгодно возложить на государство. В значительной мере это пока удается японской монополистической буржуазии, что достигается, однако, ценой усиления противоречий между крупным капиталом и остальными группами населения, ценой обострения классовой борьбы.

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Наиболее наглядно государственно-монополистические методы хозяйствования после второй мировой войны проявляются в попытках экономического программирования, ставшего новой формой воздействия государства на экономику. Монополистическая буржуазия в Японии, как и в других империалистических государствах, стремится приспособиться к новой обстановке, определяемой борьбой двух общественных систем, научно-технической революцией, ускоряющимся развитием процесса обобществления капиталистического

производства и современными условиями межимпериалистической конкуренции.

Говоря о причинах перехода правящих кругов Японии к экономическому программированию, нельзя упускать из виду одно особое обстоятельство — изменение по окончании войны общих позиций японского монополистического капитала в системе империализма. Поражение Японии во второй мировой войне, трудности послевоенного периода, американская оккупация, невиданный подъем рабочего и демократического движения — все это ослабило японские монополии, оказавшиеся далеко позади своих империалистических соперников и конкурентов. Послевоенные экономические программы восстановления и развития хозяйства, особенно общенациональные долговременные программы, были нацелены, пожалуй, более чем в какой-либо другой капиталистической стране, на укрепление позиций японского монополистического капитала в экономике страны и на мировом капиталистическом рынке.

Первые попытки экономического программирования в Японии относятся еще к концу 40-х годов и были связаны с проблемой преодоления последствий второй мировой войны. С 1948 г. в стране существует специальный правительственный орган по планированию — ныне Управление экономического планирования⁵. Война не только принесла разрушения, но и повлекла за собой резко возросшую инфляцию, острую нехватку продовольствия, безработицу, изолировала Японию от внешних рынков, лишив ее традиционных источников дешевого сырья.

Однако первое время, пока политика оккупационных властей США не была согласована с интересами японских монополий и саботировалась крупным капиталом, отсутствовала какая-либо реальная основа для осуществления разрабатываемых в то время экономических программ. Некоторые из них прекратили свое существование на полпути или в самом начале [81, 285—287], и ни одна из них не была государственным документом, одобренным правительством, и потому никого ни к чему не обязывала.

Положение изменилось только с появлением в 1949 г. так называемого «плана Доджа», который наметил приемлемые для японских монополий меры прекращения инфляции и установление твердого курса иены. В соответствии с планом была заморожена заработная плата, проведены «рационализация» промышленного производства и реорганизация государственного аппарата, что повлекло за собой массовые увольнения рабочих и служащих. Налоги на корпорации были снижены, а на трудящихся — повышены. За счет жесткого ущемления интересов рабочих японские капиталисты получили возможность прибыльно использовать на-

личные мощности. В стране была восстановлена тяжелая промышленность, и производство ее расширилось. К началу американской агрессии в Корею оно достигло уровня 1934—1936 гг., а к началу 1951 г. превысило его.

Особенностью экономического программирования в Японии в 50-е годы являлось то, что преобладающим видом государственного воздействия на экономику стали отраслевые программы, направленные на укрепление и развитие ключевых отраслей промышленности, являвшихся «узкими местами» послевоенной японской экономики.

Вкладывая крупные капиталы в техническую перестройку своих предприятий и приступая к созданию новых производств, японские монополии опирались на широкую финансовую поддержку государства. Как отмечалось, это нашло свое выражение во введении «системы приоритетных производств», к которым были отнесены добыча угля, выработка электроэнергии, черная металлургия, судостроение и новые производства химической промышленности. Для ряда ключевых отраслей были разработаны «программы рационализации», носившие рекомендательный характер, которые определяли сроки и размеры их модернизации и финансирования в значительной степени за счет государства (пятилетние «планы рационализации» черной металлургии, «директивы о реорганизации электроэнергетической промышленности» и др.). Приоритетным производствам в первую очередь оказывалась финансовая поддержка правительства (табл. 27).

За счет государственного бюджета восстановили свои шахты крупные угольные компании. Из 36,8 млрд. иен, израсходованных в 1946—1948 гг. на восстановление принадлежащих им копей, 76,6% составляли государственные средства, 1% — банковские ссуды и лишь остальное — собственный капитал.

Крупнейшие монополии получили от государства свыше $\frac{1}{4}$ капитала, вложенного в 1952—1962 гг. в развитие электростанций, и свыше половины капитала, израсходованного за 1947—1961 гг. на постройку океанских судов. Свыше 60% новых судов было построено по правительственным программам.

Финансирование «программ рационализации» проходило через созданный в 1951 г. с этой целью Японский банк развития и через учрежденный в 1953 г. министерством финансов «особый счет промышленных инвестиций» [115, 182].

Чтобы ускорить и облегчить крупным судостроительным компаниям реконструкцию их предприятий, правительство помимо участия в капиталовложениях компенсировало убытки крупным корпорациям и предоставило помощь в уплате процентов по банковским ссудам⁶. Через эти кана-

Доля государственных инвестиций в накоплении основного капитала
в важнейших отраслях японской промышленности*

Отрасль	Финансовые годы	Общая сумма капитало- вложений, млрд. иен	Государственные капитало- вложения		Иностранный капитал	
			млрд. иен	%	млрд. иен	%
Добыча угля	1946/47—1948/49	36,8	28,5	76,6	3,6**	1
Электроэнергетика***	1952/53—1956/57	637	135,9	22	13,5	2
	1957/58—1962/63	1607	87,1	5	37	2
Металлургия	1951/52—1955/56	188,5	15,4	8	114	7
	1956/57—1960/61	587,1	—	—	72,4	12
	1961/62—1963/64	738,1	7,5	1	30	4
Судостроение****	1947/48—1954/55	219,5	111,3	51	—	—
	1955/56—1961/62	222,5	120,5	54	—	—
Нефтеперерабатывающая	1952/53—1956/57	86,6	2	2	15,7	18
	1957/58—1963/64	478,5	4,2	1	83	17
Нефтехимическая	1957/58—1960/61	104	11,6	11	3	3
	1961/62—1963/64	160,5	6,4	4	19,9	12
Производство синтетических волокон	1951/52—1956/57	38,9	6,4	16	—	—
	1961/62—1963/64	142,5	4,2	3	—	—
Судостроение	1955/56—1961/62	464,3	120,5	26	29,8	6

* [115, 200; 101, 35—36].

** Банковские ссуды.

*** Девять крупнейших компаний.

**** Правительственные судостроительные программы.

лы оказывалась правительственная финансовая поддержка и созданию новых отраслей промышленности. В соответствии с принятыми решениями «О мерах поощрения производства синтетического текстиля» (1953 г.) и «О мерах поощрения производства синтетических волокон» (1956 г.) правительство участвовало в формировании капиталов соответствующих предприятий.

Разумеется, нет основания связывать ускоренное развитие приоритетных отраслей японской промышленности только с практикой выборочного государственного финансирования на основе «программ рационализации». В определенных условиях промышленность сама создает себе рынок, отмечал В. И. Ленин [2, 58—59]. Решающим фактором в тот период было заметное расширение производственного потребления, обусловленное перестройкой экономики страны, и в частности модернизацией промышленности. Кроме того, в послевоенной Японии население испытывало острейшую нужду в предметах первой необходимости. Емкость внутреннего рынка была велика.

Попытки составления экономических программ возобновились во время войны в Корее, которая вызвала в Японии экономический бум. Выполнение так называемых специальных заказов США вызвало быстрое расширение экспорта и увеличение валютных резервов, рост капиталовложений в основной капитал ряда отраслей промышленности, повышение прибылей.

В 1951 г. был подготовлен «План экономической самостоятельности», рассчитанный на всемерное повышение продуктивности действовавшего и нового оборудования. Согласно этому плану повышалась доля самоснабжения страны промышленными изделиями при удвоении промышленного производства и ускорении его рационализации [187, 1966, май, спецвыпуск, 84]. Однако этот план не был введен в действие.

В тот период более реальными были отраслевые программы и ежегодные правительственные наметки в отношении валового национального продукта, промышленного производства и внешней торговли. В качестве эффективной меры по восстановлению хозяйства использовался и прямой административный контроль (над частными инвестициями и ценами в области сырья, продовольствия). К середине 50-х годов японская экономика стала набирать высокие темпы роста. В 1955 г. уровень промышленного производства превысил довоенный (1934—1936 = 100) почти вдвое. Возобновилась внешнеторговая экспансия Японии, в частности в страны Юго-Восточной Азии. Японская экономика вышла из восстановительного периода и вступила в новый этап развития.

По мере укрепления экономических позиций японского монополистического капитала в стране постепенно нарастало недовольство экономической зависимостью Японии от США. Оно исходило прежде всего от тех деловых кругов, которые не имели тесных связей с американскими монополиями и ориентировались на развертывание внешнеэкономических связей с другими странами. Эти настроения усилились в связи с ухудшением конъюнктуры в 1954 г., на которой сказалось сокращение с окончанием войны в Корее американских специальных заказов, составлявших значительную долю валютных поступлений Японии (в 1954 г.— 26%, в 1955 г.— 20,4% против 37,1% в 1953 г.) [85, 303]. Все более ясной становилась необходимость для Японии опираться на собственную солидную экономическую базу.

Уже в ходе войны в Корее производственные мощности японской промышленности, и в частности основных отраслей тяжелой индустрии, перестали соответствовать предъявляемым к ним требованиям. Нехватка основного капитала, а главное, техническая отсталость становились все более серьезным тормозом для дальнейшего расширения производства, а следовательно, и препятствием к увеличению получаемых монополиями прибылей.

Органы государства и объединения монополистического капитала приступили к выработке линии экономической политики. Был взят курс на развитие и коренную перестройку тяжелой и химической промышленности, на подведение под экономику базы современной индустрии. С этой целью японское правительство наряду с отраслевыми планами разработало первую государственную экономическую программу — «Пятилетний план достижения экономической независимости. 1955—1960 гг.» («Кэйдзай дзирицу гоканен кэйкаку»). Перемены в составе правительства (пост премьер-министра занял сторонник планирования Хагояма) благоприятствовали развитию государственного экономического программирования. Уже то, что впервые официально было употреблено название «план», свидетельствовало о новой ориентации правящих кругов Японии.

Посредством экономического программирования они намеревались «всемерно содействовать инициативе частного сектора, по возможности меньше применяя различные методы централизованного регулирования» [166, 134, 155]. Большое значение придавалось косвенному государственному контролю через налоговую и кредитноденежную политику. Эти принципы в дальнейшем были основой общенациональных долгосрочных программ.

Чтобы достичь экономической независимости, считали необходимым выполнение следующих задач: 1) укрепление производственной базы японской экономики; 2) достижение

полной занятости; 3) повышение степени самообеспеченности страны.

«Пятилетний план достижения экономической независимости» был новшеством, поскольку он калькулировал рост валового национального продукта в целом [128, 4]. Перед промышленностью ставилась задача обеспечить страну не только всеми необходимыми потребительскими товарами, но и важнейшими средствами производства. Машиностроение, химическая промышленность и производство синтетических волокон были объявлены приоритетными отраслями и получали право на государственные ссуды по низким процентам.

Программой предусматривались меры по обеспечению благоприятных условий для расширения внешнеэкономических связей, достижению равновесия в международных расчетах, и в частности ликвидации хронического дефицита внешнеторгового баланса. Как в этой, так и во всех последующих экономических программах много внимания уделялось усилению экономической экспансии японских монополий, на что предусматривались соответствующие средства.

Как свидетельствует практика, все основные показатели, определявшие развитие японской экономики, были исчислены в программе весьма неточно⁷.

Так, план определил среднегодовые темпы прироста валового национального продукта — 5%, промышленного производства — 7,2, частных инвестиций — 8,7, экспорта — 7%. Уже в 1956/57 г. по сравнению с 1955/56 г. реальные экономические показатели далеко превзошли наметки программы: ВВП вырос почти вдвое, промышленное производство и экспорт — почти втрое, импорт — в четыре и частные капиталовложения — в восемь раз [222, 1957, October, № 564, 504—511].

Значительные государственные ссуды согласно «Плану достижения экономической независимости» и частные инвестиции в основной капитал содействовали созданию промышленного бума. Несоответствие наметок рассматриваемой программы реальным экономическим показателям послужило поводом к ее пересмотру, и через два года она уступила место «Новому долгосрочному экономическому плану. 1957—1962» («Синтёки кэйдзай кэйкаку»).

Новая программа должна была определить оптимальный ежегодный процент прироста валового национального продукта исходя из трех задач — сохранения стабильного жизненного уровня, приближения к полной занятости и достижения равновесия в платежном балансе.

Были предложены три варианта ежегодного прироста валового национального продукта на 1957—1962 гг. — 4,5, 6,5 и 8,9%. Прирост в 6% был признан соответствующим реальным возможностям. Предусматриваемый рост экономики

(ВНП) предполагалось обеспечить за счет крупных инвестиций, направленных на укрепление производственной базы, ее модернизацию, форсированного развития электроэнергетики, тяжелой и химической промышленности и транспорта, усиления накопления капитала.

Программа предусматривала решающую роль частного капитала в развитии японской экономики и, насколько возможно, не должна была мешать его инициативе. На правительство возлагалась задача финансирования капиталоемких объектов, в том числе дорожного и шоссейного строительства и т. п., что было выгодно монополиям. Составители новой долгосрочной программы, как и в случае с предыдущей, избегали указывать конкретные меры, необходимые для его осуществления.

Экономический кризис 1957 и 1958 гг. опрокинул наметки «Нового долгосрочного экономического плана». В 1958 г. прирост валового национального продукта сократился до 2,4% (в текущих ценах). Перепроизводство не было общим явлением, однако в отдельных отраслях промышленности оно приняло серьезный характер. Судостроение, находившееся в 1956 г. на подъеме, в 1957 г. наполовину сократило намеченный выпуск продукции. Крупные электрокомпании также пересмотрели план выработки электроэнергии на 1957 г. В январе 1958 г. министерство внешней торговли и промышленности предложило сталелитейным компаниям сократить выплавку стали в I квартале по сравнению с IV кварталом 1957 г. на 11,6%. Наметилась тенденция к сокращению инвестиций в промышленное оборудование, что сопровождалось некоторым падением спроса на средства производства [233].

Начавшийся в 1959 г. инвестиционный бум и непредвиденно благоприятные изменения во внешней торговле создали для японской экономики возможность развиваться намного быстрее, чем это намечалось программой, и она была признана устаревшей.

К началу 60-х годов значение прямого государственного финансирования монополистических компаний в соответствии с «программами рационализации», участие государства в промышленных инвестициях сокращается. Используя опыт двух указанных выше экономических программ, японское правительство переходит к общенациональному долгосрочному программированию, что отразило новые требования к государству со стороны монополистической буржуазии.

К этому времени перед японским монополистическим капиталом встали новые проблемы, связанные с технической перестройкой промышленности, поддержанием высоких темпов роста, преодолением слабых сторон в структуре хозяйства и т. п. Несмотря на стремительный скачок в экономиче-

ском развитии в середине 50-х годов, к началу 60-х годов Япония по основным экономическим показателям и в техническом отношении значительно отставала от США и наиболее развитых капиталистических стран Западной Европы. В 1960 г. доля Японии в мировом капиталистическом производстве не достигала 4%, и она уступала США, ФРГ, Англии и Франции. Хотя ее валовой национальный продукт более чем вдвое превысил уровень 1951 г., он составлял примерно 60% валового национального продукта в ФРГ, а на душу населения был почти в 3 раза ниже, чем в ФРГ, Англии и Франции, и составлял лишь 16% уровня США [171, 1969, 151—152]. Структура народного хозяйства Японии в основных чертах значительно отличалась от структуры экономики других развитых капиталистических стран.

По сравнению с этими странами в японской экономике наибольший удельный вес имело сельское хозяйство; менее высокой была доля промышленности; сохранились в большей мере мелкие предприятия; значительно увеличилась в результате быстрого роста экономики диспропорция между промышленностью и инфраструктурой.

Развертывание научно-технической революции создало новые условия межимпериалистической конкуренции, в которых японским монополиям невозможно было устоять без коренной модернизации экономики. Решить же эту проблему в максимально короткие сроки собственными силами монополии не могли. Сращивание монополистического капитала с государством позволило последнему наметить гибкие меры стимулирования капиталистического производства главным образом путем финансирования рационализации производства и внедрения новой техники.

Расширялось и содержание программ. Больше внимания стало уделяться приспособлению японской экономики к изменениям в мировом капиталистическом производстве и обеспечению благоприятных условий для развертывания монополиями внешнеэкономической экспансии.

Общенациональные долговременные программы дифференцировали свои задачи в зависимости от этапа развития экономики. Однако все они прикрывали свои истинные цели — укрепление мощи монополий — общим лозунгом: содействовать увеличению дохода на душу населения, повышению жизненного уровня, достижению полной занятости. Таким образом правящие круги пытались создать впечатление, будто экономическая политика правительства учитывает в должной мере интересы не только монополистической буржуазии, но и всех слоев населения. Этим путем они надеялись ослабить нараставшую экономическую и политическую борьбу рабочего класса, воздействовать на широкие массы японских трудящихся.

Общенациональное долговременное программирование в Японии не претендует на централизованное управление всей экономикой страны, оно служит всего лишь общим ориентиром в экономической деятельности крупного капитала.

Общенациональные экономические программы — это индикативные планы, не имеющие силу закона для частного капитала. Программы обязательны лишь для государственных предприятий и учреждений. Они содержат прогнозы экономического роста, меры к некоторому смягчению диспропорций между различными отраслями хозяйства, рекомендации правительству в области экономической политики и в конечном счете направлены на укрепление позиций японского монополистического капитала.

«Экономика Японии, — говорится в преамбуле „Плана экономического и социального развития“, — является свободной экономикой, функционирующей главным образом на основе механизма рынка. Государственный экономический план поэтому не ставит своей целью определить детально все виды экономической и социальной деятельности и не стремится навязать какую-либо особую программу... Он должен служить ориентиром для уяснения общего направления желательного развития экономики на прогнозируемый период.

Что касается деятельности правительства, то она сводится к наметкам основных направлений долговременной политики и уяснению наиболее целесообразной очередности его мероприятий, которые надо стремиться осуществлять со всей ответственностью.

Однако в отношении частного сектора план лишь рекомендует ему наиболее желаемое направление развития, в чем правительство в случае надобности оказывает поощрение» [156, 1967, 1—2].

Таким образом, основной смысл общенациональных экономических программ заключается в том, чтобы вызвать интерес у определенных групп монополистического капитала к намеченным ими видам предпринимательства, содействовать их деятельности. Рекомендательный характер экономических программ японского правительства на практике означал отказ от эффективного государственного контроля за направлением развития частнокапиталистического сектора экономики.

Для японских экономических программ характерно значительное отставание намеченных ими темпов экономического роста от действительных; экономические же программы в других капиталистических странах страдают, наоборот, переоценкой перспектив развития [см. 107]. Это объясняется тем, что большинство японских экономических программ

осуществлялось в условиях высокого циклического подъема, что, как правило, опрокидывало их наметки.

Вследствие этого японские экономические программы приходится часто пересматривать, заменять другими нередко задолго до истечения срока. Достаточно сказать, что за последнее десятилетие (1961—1970) в Японии действовали четыре общенациональные долговременные программы. Первая программа — «План Икэда» — была принята на 1961—1970 гг., но в 1964 г. пересмотрена и дополнена «Промежуточным экономическим планом» (1964—1968 гг.). Его досрочно сменила третья программа — «План социально-экономического развития» (1967—1971 гг.), которая в свою очередь до истечения срока была заменена четвертой программой — «Новым планом социально-экономического развития» (1970—1975 гг.). Общее представление об общенациональных экономических программах можно составить по данным табл. 28.

Таблица 28.

*Общенациональные экономические программы в Японии**

Название программы	Дата утверждения	Кабинет, принявший программу	Установленный срок программы	Среднегодовое увеличение валового национального продукта, %		
				за предшествующее пятилетие	наметки программы	фактический рост
План удвоения национального дохода	1960, декабрь	Икэда	1961—1970 гг.	9,1 1956/57—1959/60	7,2	11,1
Промежуточный экономический план	1965, январь	Сато	1964—1968 гг.	11,3 1960/61—1963/64	8,1	10,8
План социального и экономического развития	1967, март	Сато	1967—1971 гг.	9,1 1962/63—1965/66	8,2	12,8
Новая программа социального и экономического развития	1970, апрель	Сато	1970—1975 гг.	11,3 1965/66—1968/69	10,6	

* [152, 10—11].

Что же собой представляют эти программы, какова их социально-экономическая сущность.

В декабре 1960 г. японское правительство приняло первую общенациональную долговременную программу, разработанную совместно с представителями монополистического

капитала⁸. Она называлась «План Икэда»—«План удвоения национального дохода» («Кокумин сётоку байдзо кэйкаку»). В отличие от предыдущих экономических программ план содержал долгосрочный прогноз развития основных отраслей народного хозяйства, обеспечение которого должно было привести к удвоению национального дохода в 1970 г. Официально объявленной целью плана было достижение полной занятости и повышение уровня жизни народа. На самом деле его главная цель заключалась в том, чтобы устранить в течение 1961—1970 гг. разрыв в экономическом и техническом уровне развития Японии и крупнейших капиталистических стран Западной Европы и тем самым усилить позиции японских монополий и их конкурентоспособность на мировом капиталистическом рынке.

Для достижения этого программа предусматривала [см. подробнее: 185, 269—277]: ускоренный рост обрабатывающей промышленности, главным образом отраслей тяжелой индустрии; улучшение инфраструктуры и реконструкцию других отраслей хозяйства (добывающей промышленности, сельского хозяйства, транспортного и жилищного строительства) путем обновления и модернизации основного капитала монополистических предприятий, закрытия нерентабельных предприятий и вытеснения мелких производителей.

В «Плане удвоения национального дохода» было сделано разграничение между показателями, относящимися к деятельности государства и к частному сектору. Программные наброски по методам их обеспечения были подразделены на две категории: 1) меры, осуществляемые непосредственно государством, и 2) рекомендации частному капиталу. Делался акцент на то, что правительство «обязано поощрять стимулы, посредством которых должна быть создана высокоиндустриальная структура экономики». В частности, в число таких стимулов были включены новые производства приоритетных отраслей промышленности (электротехническая, электроника, автомобилестроение). Предусматривалось упорядочение за счет государственных средств производственной инфраструктуры, что должно было стать одним из важных условий осуществления всей программы. Государство должно было содействовать подготовке кадров, развитию науки и техники, поощрению экспорта, улучшению обслуживания социально-бытовых нужд и другим мерам, связанным с бюджетной, кредитной и налоговой политикой. Частным монополиям предоставлялась большая инициатива.

Программа предусматривала новые пропорции в структуре капитальных вложений. Повышенис нормы накопления капитала (в 1970 г.— до 31,9% ВВП) намечалось за счет государственных инвестиций, доля которых в ВВП увеличивалась до 8% (вместо 5,6% в 1960 г.); удельный вес частных инве-

стиций в основной капитал уменьшался до 16,8% (против 18,3%). Показательно, что инвестиции, запрограммированные на жилищное строительство, не достигали 4%. Около $\frac{3}{4}$ всех государственных вложений намечалось в инфраструктуру и лишь немногим более $\frac{1}{4}$ — в государственные предприятия [185, 273]. Все это создавало более благоприятные условия для предпринимательской деятельности крупного капитала.

При разработке «Плана удвоения национального дохода» правительство проявило осторожность, не решившись запроектировать среднегодовой прирост валового национального продукта даже в 8% (ниже, чем в предыдущее пятилетие), хотя преобладало мнение, что экономика страны может развиваться гораздо быстрее. Промышленное производство должно было увеличиваться в среднем ежегодно на 11,9%; среднегодовой прирост продукции сельского хозяйства (включая рыболовство и лесное хозяйство) сильно отставал от промышленности (намечалось 2,8%) [30, 1963, 268].

В первые четыре года действия «Плана удвоения национального дохода» темп прироста валового национального продукта превысил намеченный, имела место высокая экономическая конъюнктура. Этот рост был весьма неравномерным; в 1961 г. он составил 14,4%, в 1962 г. — 5,7, в 1963 г. — 12,8 и в 1964 г. — 10,4% (в неизменных ценах 1965 г.) [30, 1970, 2]. Валовой национальный продукт увеличился главным образом за счет обрабатывающей промышленности, ряд отраслей которой, в особенности тяжелой индустрии, дали очень высокий прирост. Так, индекс роста в 1964 г. (1960 = 100) был равен для обрабатывающей промышленности 172,4, металлургии — 175,1, машиностроения — 198,1, транспортного машиностроения — 236,4, нефтехимии — 188,9 [30, 1966, 114—115].

Подъему японской экономики способствовали крупные капитальные вложения, которые росли быстрее личного потребления. Несмотря на заминку в 1962 и 1963 гг., ежегодные инвестиции в основные фонды превысили в среднем более чем в два раза объем, предусмотренный планом. В результате в 1961—1964 гг. доля валового накопления основного капитала составляла в среднем ежегодно 33% валового национального продукта [подсчитано по: 26, 1970, 35]. Стабилизация цен рассматривалась как одно из необходимых условий осуществления «Плана удвоения национального дохода». Однако возникновение серьезных диспропорций в ходе осуществления плана усилило несоответствие между спросом и предложением, что повлекло за собой быстрый рост потребительских цен.

Ряд социально-экономических показателей, относящихся, например, к состоянию рынка рабочей силы, ее внутрипромышленной миграции, личного потребления, жизненных усло-

вий трудящихся и пр., были исчислены на основе общих наблюдений и информации частных фирм и определены как неизменные на весь срок действия этой программы, что с самого начала обусловило их нереальность.

Несоответствие «Плана удвоения национального дохода» действительности объясняется не столько несовершенством методов его исчислений и наметок, сколько ограниченностью буржуазного экономического программирования, его классовым характером.

Несмотря на то что в «Плане удвоения национального дохода» большое значение придавалось улучшению баланса внешней торговли и платежного баланса, положение дел с внешними расчетами сложилось для Японии весьма неблагоприятно. Принятые правительством меры (ограничение ввоза ряда сырьевых и других материалов, резко возросшего в связи с развернувшимся промышленным строительством, стимулирование экспорта и др.) оказались бессильными против стихии рынка. В 1961—1964 гг. внешняя торговля Японии, имевшая в течение всех предыдущих лет хронический дефицит, была сведена с огромным пассивным сальдо в сумме почти 5 млрд. иен — самым высоким за послевоенный период [18, 248]. В связи с быстрым ростом цен вновь возникла и проблема достижения равновесия в платежном балансе Японии.

«План удвоения национального дохода», содействуя структурной перестройке промышленности с целью повышения доли тяжелой индустрии, повлек за собой углубление диспропорций в экономике, ибо ряду отраслей (главным образом монополизированным) уделялось относительно мало внимания.

Это вынудило японское правительство пересмотреть ряд показателей плана и внести поправки, в связи с чем в январе 1965 г. был принят «Промежуточный экономический план» («Тюкан кэйдзай кэйкаку»), основные задачи которого состояли в том, чтобы удержать достаточно высокие темпы экономического роста, обеспечить дальнейшие структурные изменения экономики, и в частности ускорить развитие инфраструктуры, стимулировать экспорт в связи с расширявшейся либерализацией импорта. Он предусматривал в течение 1964—1968 гг. среднегодовой прирост валового национального продукта на 8,1% (в предыдущем пятилетии фактический прирост — 11,3%), увеличение промышленного производства за пятилетие на 60%, сельскохозяйственного — почти на 20% [185, 285, 287]. Программа исходила из того, что темпы роста частных промышленных инвестиций резко замедлятся — в среднем до 9,9% в год (в 1958—1963 гг. — 19,8%), однако доля их в валовом национальном продукте ожидалась довольно высокой (около 20%). Предполагалось дальнейшее уменьшение доли личного потребления в ВВП. Это было свя-

зано со стремлением правительства несколько придержать рост потребительских цен, который не должен был превышать 2% в год, и тем самым улучшить баланс международных платежей.

По мысли его составителей, «Промежуточный экономический план» был призван исправить недостатки «Плана удвоения национального дохода». Он предполагал, в частности, более крупные размеры государственных капиталовложений — они должны были увеличиться на 74% (намечалось вложить 65% инвестиций в усовершенствование производственной инфраструктуры и в подготовку промышленных и научных кадров, 30% предназначались на социально-бытовые нужды). Значительно должно было вырасти частное жилищное строительство (увеличение инвестиций в среднем на 15% в год) [185, 285, 287]. «Промежуточным экономическим планом» были сделаны рекомендации в решении других важных экономических проблем (занятости и заработной платы, мелкого производства, сельского хозяйства и др.).

Однако эта программа не предотвратила кризисных явлений, сильно задевших японскую экономику в 1964—1965 гг. Во второй половине 1964 г. Япония столкнулась с затруднениями в реализации готовой продукции.

В промышленности снова появились признаки перепроизводства: резкое замедление темпов роста, а в некоторых отраслях (в частности, в электромашиностроении, производстве электробытовой аппаратуры) сокращение продукции, скопление значительных складских запасов, падение курса акций, небывало большое количество банкротств, которых не избежали и некоторые крупные компании, рост безработицы. Циклический характер капиталистического производства проявился, таким образом, в Японии достаточно ярко вопреки применению экономического программирования.

Правительство вынуждено было провести ряд антикризисных мероприятий (сокращение банковской учетной ставки, разрешение организации антидепресссионных картелей, и в частности экспортным компаниям), что привело к известному ослаблению спада. В 1965 г. промышленное производство все же увеличилось на 3,7%. И резко подскочил экспорт — почти в 1,3 раза, прирост промышленного производства был обеспечен в значительной мере путем реализации продукции на внешнем рынке [30, 1970, 32, 196]. С конца 1965 г. экономическое положение стало улучшаться. Этому способствовал ряд причин, в том числе участие Японии в «грязной» войне США в Индокитае.

В январе 1966 г., т. е. спустя всего лишь год после принятия «Промежуточного экономического плана», встал вопрос о его замене, поскольку и он оказался несостоятельным. Наступивший после этого период получил в японской эко-

номической литературе название «периода плановой пустоты» и был посвящен разработке новой экономической программы.

В марте 1967 г. была принята новая общенациональная экономическая программа под названием «План экономического и социального развития» («Кэйдзай сякай хаттэн кэй-каку»), отразившая основные направления экономической политики японского правительства на 1967—1971 гг. Перед составителями новой программы встала проблема преодоления серьезных противоречий в японской экономике, как тех, перед которыми оказались бессильными прежние программы, так и новых, возникших в ходе их применения. Это — излишки производственных мощностей в ряде отраслей, нехватка рабочей силы (преимущественно квалифицированной и молодежи) и увеличение разрыва между промышленностью и обслуживающей ее инфраструктурой, усиление инфляционных тенденций, недостаточный размах собственных научных и технологических исследований, перенаселение городов, региональные диспропорции.

По-прежнему острой была проблема сильного отставания Японии от других развитых капиталистических стран в жизненном уровне населения и в удовлетворении культурных и бытовых нужд широких масс. Продвинуться в этом направлении японским монополиям нужно было под нажимом низов, а также для того, чтобы в условиях так называемой «открытой экономики» лучше приспособиться к обстановке возраставшей конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынке.

«План экономического и социального развития» разрабатывался не только в контакте, но и при активном участии представителей ведущих групп японского монополистического капитала и в их интересах⁹.

Вопреки громкому названию программы основной акцент в ней делался отнюдь не на улучшение жизненных условий населения, а на дальнейшую перестройку структуры японской экономики в интересах крупного капитала. «Считать реорганизацию промышленной системы,— говорилось в разделе „Основные политические задачи плана“,— самым важным вопросом, и при всех обстоятельствах развитие экономики считать главным делом, а социальное развитие подчиненным, второстепенным» [187, 1967, № 4, 102]. Исходя из этого, программа преследовала три основные задачи: 1) обеспечение стабильного экономического роста, без инфляции, 2) повышение эффективности экономики и 3) содействие социальному развитию.

В числе основных условий повышения эффективности японской экономики прежде всего предусматривалось «усовершенствование производственной системы» и «упорядочение управления производством», что означало содействие со

стороны государства ускорению перестройки организационной структуры японского монополистического капитала. Делался особый упор на повышение степени концентрации производства и капитала и усиление его монополизации в ключевых отраслях промышленности путем слияний и создания смешанных компаний, на ускорение образования монополистических объединений международного значения. Посредством государственного финансирования и налоговой политики правительство обязывалось создать «благоприятный климат» для компаний. В случае необходимости предполагались административные меры по укреплению внутренних и международных позиций монополистического капитала вплоть до принятия соответствующего законодательства [156, 2, 14, 52—54].

Вмешательство правительства дало результаты. Наибольшее число поглощений и слияний крупных компаний и образование трестов-гигантов пришлось именно на вторую половину 60-х годов¹⁰, т. е. на срок действия «Плана экономического и социального развития». В результате наиболее мощные в Японии монополистические объединения повысили прибыли и еще более укрепили свои позиции в важнейших отраслях японской промышленности.

В то же время обеспечение эффективности японской экономики непосредственно оборачивалось против трудящихся, и прежде всего против рабочего класса. В этой связи показателен раздел программы, где разработаны мероприятия, которые должны были повысить уровень эффективности промышленного производства и снизить себестоимость продукции. Достижение этого намечалось путем стандартизации и рационализации производства, повышения уровня управления производством, ускорения собственных научно-технических исследований и экспериментальных работ, более эффективного использования рабочей силы, т. е. за счет усиления эксплуатации рабочих капиталистическими методами применения новой техники, автоматизации производства и др.

Критикуя программу за полумеры и ограниченность, прогрессивные японские экономисты подчеркивали, что японский капитал намерен добиться повышения эффективности экономики за счет рабочих.

«Поскольку в новом плане выдвигаются такие вопросы, как большая мобильность рабочей силы, новая система оплаты труда, снижение стоимости продукции, то рабочих поставят перед дилеммой: либо экономика низкой эффективности, либо рационализация. Совершенно ясно раскрывается одна сторона плана — капиталисты хотят еще потуже затянуть пояс рабочему классу» [187, 1967, № 4, 105].

Чьими интересами были продиктованы рекомендации в области «упорядочения управления производством», наглядно показывает намеченная программой так называемая модер-

низация мелких предприятий, которая мыслилась главным образом как присоединение этих предприятий к определенным монополистическим промышленным группам. Для осуществления этого от правительства ожидалась мера налогового и финансового характера. «План экономического и социального развития», таким образом, как бы узаконивал существующую в Японии так называемую систему группирования (контракты и субконтракты). Обладая монополией на сырье и кредит, крупнейшие компании подчиняют себе эти предприятия и присваивают значительную долю их прибылей.

Главным фактором общего роста экономики (ВНП) согласно программе оставались крупные капиталовложения, доля которых в валовом национальном продукте должна оставаться на высоком уровне (в 1971 г. — 33%). Соотношение между частными и государственными инвестициями изменялось в сторону дальнейшего повышения доли последних (в текущих ценах) до 12,5%, доля частных уменьшалась до 15% (в 1959—1962 гг. — соответственно 9 и 20%). В связи с увеличением военных заказов повысилась доля государственного потребления — 11%. Это соотношение достигалось при среднегодовом приросте накопления основного капитала в 11,5%; наиболее высокие среднегодовые темпы роста капиталовложений предполагались для частного жилищного строительства — 15,6% [156, 32—34].

Однако в первые три года программные рекомендации по капиталовложениям, в особенности частным, были реализованы со значительным их увеличением, что привело к ускорению темпов экономического роста.

Программа предусматривала увеличение валового национального продукта примерно в 1,5 раза при его среднегодовом приросте в 8,2%. В обрабатывающей промышленности намечался более значительный рост — в среднем почти 9% в год, или в 1,8 раза за пятилетие. И все же, как это видно из данных табл. 29, составители «Плана экономического и социального развития» в своих наметках проявили чрезмерную осмотрительность.

План предусматривал увеличение выпуска промышленной продукции, имеющей военно-стратегическое значение и идущей на экспорт. Соотношение между тяжелой и легкой промышленностью менялось в пользу первой. Ежегодный прирост продукции тяжелой промышленности намечался в 11—12%. Производство потребительских товаров должно было расти медленнее (7—8%); минимальный рост предполагался в текстильной и пищевой промышленности.

Наиболее высокие темпы роста в программе намечались для сталелитейной промышленности (10,7%), тяжелого машиностроения (11,5), электротехнической промышленности (12,6), транспортного машиностроения, главным образом ав-

Важнейшие показатели «Плана экономического и социального развития» и фактические среднегодовые темпы прироста,
%*

Показатель	Фактические среднегодовые темпы прироста			Плановые наметки среднегодового прироста за 1967—1971 гг.
	1967 г.	1968 г.	1969 г.	
Валовой национальный продукт	13,0	13,8	13,2	8,2
Промышленное производство	18,7	17,2	17,6	8,9
Накопление частного основного капитала	28,6	22,5	26,2	10,6
Государственные капитальные вложения	12,6	15,6	—	12,5
Государственное потребление	13,1	14,1	15,9	11,0
Частное жилищное строительство	28,4	20,0	25,1	15,6
Экспорт	8,8	26,2	21,8	10,1
Импорт	21,9	11,8	19,9	10,6
Индекс потребительских цен	4,2	4,9	5,7	4,0
Индекс оптовых цен	1,5	0,6	3,2	0,4

* [152, 13].

томобилестроения (14,3), химической промышленности (12,2%) [156, 30, 55, 178]. Крупные инвестиции способствовали быстрому экономическому росту, который был следствием возобновившегося в ноябре 1965 г. циклического подъема. Фактическое увеличение продукции по отдельным отраслям промышленности определялось не столько программными наметками, сколько конъюнктурой. Например, выплавка стали в 1968 г. увеличилась против 1965 г. на 74%, продукция электротехнической промышленности — на 133, автомобилестроения — на 84% [30, 1970, 140].

Немаловажное место в обеспечении запрограммированного экономического роста должны были занять государственные капиталовложения в инфраструктуру. Отставание в этой области предполагалось ослабить, увеличив в 1967—1971 гг. расходы на эти цели до 27 500 млрд. иен, или вдвое против 1961—1965 гг. Эти вложения в 1971 г. увеличивались до 1% валового национального продукта (в 1960—1965 гг. — 0,8—0,9%), но были относительно меньше, чем в 1950—1955 гг. (1,1—1,2%). Свыше 70% выделяемых государством средств намечалось на развитие производственной инфраструктуры, т. е. в интересах главным образом крупного капитала (на дорожное и портовое строительство, сооружение аэропортов, улучшение снабжения предприятий промышленной водой и

на финансирование государственных корпораций — железных дорог, электроэнергетики, атомной энергии и др.). Хотя инвестиции на социальную инфраструктуру увеличились, они составили лишь 17% всех государственных капитальных вложений, включая 6% на жилищное строительство, строительство школ, спортплощадок — 4, оздоровление среды проживания — 4 и культурно-бытовые нужды — 2% [подсчитано по: 156, 134—136].

Большое значение придавалось сдерживанию роста потребительских цен (за 1967—1971 гг. намечалось уменьшить его с 6 до 3% в год). В то же время готовилось новое наступление на жизненный уровень японских трудящихся¹¹ путем установления новых форм выплаты заработной платы, дальнейшего сокращения доли частного потребления, повышения налогов и т. п. Программой провозглашалось удвоение в 1971 г. по сравнению с 1965 г. душевого национального дохода (с 700 долл. примерно до 1300 долл. в текущих ценах), что приближало Японию по этому показателю к уровню, который Англия, Западная Германия и Франция имели в 1963 г. [156, 30].

При содействии государства (налоговые льготы и экспортные премии крупным коммерческим фирмам, кредитование контрактов по отсроченным платежам и т. п.) должна была осуществляться одна из важнейших задач «Плана экономического и социального развития» — расширение внешнеэкономической экспансии Японии. Экспорт японских товаров быстро увеличивался из года в год и намного превысил наметки программы (см. табл. 29), что оказало значительное влияние на развитие ряда отраслей японской промышленности. Главный акцент делался на расширение торговли с развивающимися странами, и прежде всего с Восточной и Юго-Восточной Азией, хотя внешнеторговые связи с США не ослаблялись, что отразило неоколониалистские устремления японских монополий. В 1968 г. на поставки в развивающиеся страны приходилось почти 44% японского экспорта [34, 1969, ч. II, 10]. Указанная тенденция еще нагляднее проявилась в вывозе капитала¹², ежегодный объем которого программа намечала довести в 1971 г. до 1% валового национального продукта. Соотношение между частными и государственными инвестициями за границей определялось примерно 30:70 [31, 1970, 60—67]. Это яркое свидетельство того, как японский монополистический капитал интенсивно использует государство в своих неоколониалистских целях.

Программа включала ряд других вопросов, отражавших интересы различных групп японского монополистического капитала (изменение и улучшение структуры энергетических ресурсов, организацию собственных научно-технических исследований и экспериментальных работ в производстве новых

видов продукции, улучшение финансовой и кредитной политики, региональное развитие и т. д.).

Таким образом, государственно-монополистический характер общенационального экономического программирования отразил и «План экономического и социального развития». Как и обе предыдущие экономические программы, он характеризовался, с одной стороны, эффективностью тех мероприятий, которые были намечены в интересах монополий (ускорение слияния крупных компаний, поддержание монопольных цен и высоких прибылей, некоторые меры по улучшению производственной инфраструктуры и т. п.), с другой — недостаточностью мер, направленных на улучшение социально-экономических условий (рост жилищного строительства, создание лучших условий жизни населения, улучшение городского транспорта, расширение водопроводной сети и т. д.), в которых заинтересованы самые широкие слои населения.

«План экономического и социального развития» действовал также неполный срок. В 1969 г. экономика Японии, как и других развитых капиталистических стран, вступила в фазу подъема, который шел, однако, с большим напряжением. Экономическая конъюнктура проявляла признаки «перегрева» (падение цен на сталь, замедление темпов жилищного строительства, ухудшение перспектив во внешней торговле в связи с ограничением экспорта в США и др.), что заставило правительственные органы предпринять меры по сдерживанию экономического роста. Было решено заменить «План экономического и социального развития» новой экономической программой. В апреле 1970 г. был принят шестилетний «Новый план экономического и социального развития. 1970—1975 гг.» («Син кэйдзай сякай хаттэн кэйкаку») — четвертый за неполное десятилетие, который по существу развивает основные положения «Плана экономического и социального развития».

«В обстановке грандиозных перемен, которые несут семидесятые годы,— говорится в комментариях к плану, составленным Управлением экономического планирования,— когда экономика Японии идет твердым шагом к интернационализации, основная цель нового плана состоит в создании общества, экономическая мощь которого в результате гармонического развития будет соответствовать требованиям эпохи» [152, 1].

Важная задача новой программы заключается в том, чтобы исходя из мировых стандартов усилить мощь и конкурентоспособность японской промышленности [185, 244]. В этой связи основное значение придается перестройке промышленности: обеспечению дальнейших структурных изменений и модернизации производственного аппарата, созданию крупных производственных единиц и ускорению развития инфраструк-

туры, повышению рентабельности промышленности путем совершенствования управления производством.

Новая программа придерживается прежней политики в вопросе экономического роста. Хотя он предполагается высоким, темпы, однако, несколько замедляются. Среднегодовой прирост валового национального продукта (в реальном выражении) намечается порядка 10,6% против 11,1%, промышленного производства — 12,4 против 14, ежегодное увеличение занятого населения — 1,1% против 1,6% в 1965—1968 гг. [187, 1970, май, 15—16; 185, 243]. Общий рост экономики (ВНП) предусматривается в 1,8 раза при условии соблюдения предполагаемых пропорций между накоплением и потреблением, производством и потреблением, производством и накоплением.

Особое внимание уделяется развитию таких новых отраслей, как атомная энергетика, электроника, освоение океана, космос, индустрия информации, индустрия развлечений, а также инфраструктура, производство вооружения, жилищное строительство. Предусмотрена дальнейшая модернизация металлургии, приборостроения, электротехнической промышленности, а также транспорта, без участия которых невозможно функционирование названных выше новых отраслей хозяйства.

При определении структуры затрат на производство валового национального продукта сохранилась прежняя тенденция. Предполагается повысить в конечном, 1975 г. норму накопления капитала до 38,9% валового национального продукта; в то же время личное потребление ограничивается (49,8% в 1975 г. против 55,9% в 1965 г.). Доля накопления частного основного капитала — 18,7% — уменьшалась при росте капиталовложений в частное жилищное строительство до 10,7% (в 1969 г. — соответственно 20 и 6,7%), а доля государственных инвестиций повышалась до 8,4% (в 1969 г. — 7,5%) [185, 247—249].

Программа придает важное значение расширению внешнеэкономических связей, в особенности с развивающимися странами. По наметкам ежегодный прирост экспорта (14,7%) предполагается значительно большим, чем рост валового национального продукта. Таким образом, поддержание высоких темпов экономического роста предполагается и за счет опережающего роста экспорта. Намечено продолжать либерализацию импорта и сделок с иностранным капиталом и одновременно усиливать экономическое «сотрудничество» с развивающимися странами, увеличивать экспорт капитала. «Действуя таким образом,— говорится в программе,— нация будет способна использовать результаты этих усилий для укрепления основы своего долговременного немеркнущего процветания» [210, 1971, 36].

Что касается рекомендаций в социально-экономической области, то они мало чем отличаются от предыдущих. Разве лишь их классовая сущность прикрывается более громкими фразами о мерах, намечаемых для повышения жизненного уровня народа. Японская общественность не проявила особого энтузиазма к новой программе. «Мистификация на тему об обилии социальных благ для каждого» — так охарактеризовал «Новый план экономического и социального развития» Гэкан Сохё [176, 1970, № 152, февраль, 7] — орган крупнейшего в Японии профсоюзного объединения Сохё.

Наряду с общенациональными экономическими программами в Японии разрабатывались программы-прогнозы на более длительные сроки, например «Двадцатилетняя программа комплексного развития экономики», опубликованная в 1966 г. Принятая в 1969 г. переработанная «Новая перспективная программа развития экономики Японии (1966—1985)» делает упор на «рациональное» размещение производительных сил в стране. В разделе, посвященном социальным проблемам, в частности, намечается догнать и в 1985 г. перегнать другие высокоразвитые страны по доходу на душу населения.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ГРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Государственное экономическое программирование не только не затрагивает частную капиталистическую собственность, но, наоборот, помогает монополиям увеличивать концентрацию капитала, повышать прибыли, усиливать наступление на жизненный уровень трудящихся.

Общенациональные экономические программы — это в основном программы капиталовложений, рекомендуемые и поддерживаемые государством и направленные преимущественно в тяжелую промышленность и другие капиталоемкие отрасли. Лишь за 1960/61—1969/70 гг. финансирование инвестиций из подконтрольных государству фондов составило около 29 триллионов иен (в неизменных ценах 1965 г.), или в 5 раз больше, чем за предыдущие десять лет. Преобладающая часть этих средств, равных примерно 50% валового национального продукта, произведенного в 1970 г. [подсчитано по: 26, 242—243; 29, 1971, 14], направлена на техническую перестройку и поддержание монополизированных отраслей, т. е. на общее увеличение капиталистической собственности.

Таким образом, путем программирования государство как бы разделяет риск новых капиталовложений для монополий. Однако оно лишь косвенно может поощрять или ограничивать развертывание той или иной сферы деятельности монополистического капитала, используя такие экономические рычаги,

как инвестиции в государственные предприятия и инфраструктурные отрасли, закупки товаров и услуг, меры правительственного финансирования и кредитования, а также налоговую политику.

В рамках крупных монополистических объединений практикуется внутрифирменное планирование, не имеющее, однако, непосредственной связи с общенациональными программами. Эти программы, необязательные для монополий, используются ими и как источник необходимой экономической информации, и для дополнительных льгот. Правительство дает предпринимателям ориентировочные данные и общие наметки, сообразуясь с которыми они уже самостоятельно принимают конкретные решения в соответствии с правительственными рекомендациями, если им гарантированы достаточные выгоды. В противном случае они направляют капиталы в отрасли и объекты, обеспечивающие им более высокую прибыль¹³.

Преобладающая часть деловых кругов настроена против всякого «дирижизма» и ратует за «рекомендательный характер» положений экономических программ, помогающих монополиям быть лучше осведомленным в состоянии экономики, перспективах ее развития, емкости внутреннего и внешнего рынка и т. п., и расширять те виды деятельности, которые им наиболее выгодны. Напротив, министерства финансов и внешней торговли и промышленности высказываются за программирование, которое не только намечало бы общие тенденции развития экономики, но и содержало конкретные задания частным предприятиям. Однако японские монополии рассматривают эти не согласованные с их интересами действия как вмешательство государства в их дела и как обстоятельство, в определенной степени стесняющее их деятельность. Но было бы неправильным полностью игнорировать значение общенационального программирования в экономической жизни Японии.

Анализ долговременных экономических программ показывает, что, будучи направленными на обслуживание интересов монополистического капитала, они в то же время в определенной мере содействуют усилению промышленного потенциала страны, ускорению структурной перестройки экономики и созданию новых отраслей, развитию науки и т. д. При этом необходимо иметь в виду, что многие показатели общенациональных экономических программ (главным образом социально-экономические) не выполнялись, а развитие экономики в целом и отдельных ее отраслей происходило неравномерно и даже в условиях циклического подъема со значительными отклонениями от содержащихся в них наметок.

В этом отношении небезынтересно ознакомиться, хотя бы кратко, с опубликованными в мае 1970 г. Управлением эконо-

мического планирования итогами выполнения «Плана удвоения национального дохода», в связи с истечением его срока. Согласно этим материалам [185, 304—306], программа предусматривала за 1961—1970 фин. гг. среднегодовой прирост валового национального продукта в 7,8%. Действительный темп его роста составил в среднем за 1961—1965 гг. 9,7%, а в 1966—1970 гг. — 12,5%. Иначе говоря, реальные темпы развития японской экономики значительно превысили намеченные программой. Запрограммированные и действительные среднегодовые темпы увеличения выпуска продукции в 1961 и 1970 гг. соответственно составили: в сельском хозяйстве — 2,8 и 2,3%, добывающей промышленности — 2,7 и 1,6 и обрабатывающей — 11,3 и 15,2%. В то же время если в 1961—1965 гг. среднегодовые темпы накопления частного основного капитала уступали темпам роста государственных капитальных вложений (8,7 и 16%), как предусматривалось программой, то в 1966—1970 гг. наблюдалось иное положение (21,3 и 11,5%).

Из этих данных следует, что, во-первых, сокращение доли сельского хозяйства в экономике шло быстрее, чем намечалось программой; во-вторых, крупные инвестиции в ключевые отрасли обрабатывающей промышленности, обеспечившие быстрый рост экономики в целом, привели к углублению диспропорций, существовавших между развитием обрабатывающей и добывающей промышленности и между промышленностью и сельским хозяйством; в-третьих, валовые инвестиции росли намного быстрее, чем было запрограммировано, и в 1969/70 г. достигли почти 40% валового национального продукта, превысив почти в 1,3 раза наметки плана (31,8%); доля же потребления оказалась значительно меньше предусмотренной планом (67,2 и 59,2%) главным образом вследствие относительного сокращения личного потребления (как показано ниже), что повлекло за собой существенные отрицательные последствия.

Несмотря на рекомендации «Плана удвоения национального дохода» и последующих экономических программ сдерживать накопление частного основного капитала в определенных пределах и некоторые ограничения правительства, частные инвестиции во второй половине 60-х годов росли темпами, далеко опережавшими наметки плана. Это привело к тому, что к 1970 г. соотношение между государственными и частными вложениями в основные фонды осталось без изменения — 1 : 3 (вместо 1 : 2 по программе). Это обстоятельство, обозначавшее дальнейший рост производственных мощностей и технического уровня монополистических предприятий при относительном отставании накопления государственного капитала, не могло не сказаться на ухудшении соотношения между промышленностью и обслуживающими ее инфраструк-

турными отраслями, в особенности социально-бытового значения.

Несмотря на то что затраты государства на инфраструктуру в 1970 г. не достигли намеченных (менее 7,9% ВВП), они все же за десятилетие были настолько значительными, что их не мог выдержать государственный бюджет, из года в год все больше обременяемый военными расходами. Для покрытия дефицита правительству пришлось прибегнуть к такой чрезвычайной мере, как внутренние займы, к широкому выпуску банкнотов, а также привлекать средства местных бюджетов, тем самым еще более затруднив принятие действенных мер для улучшения условий жизни широких масс.

Осенью 1970 г. в экономике страны вновь обнаружили признаки перенапряжения, усилившегося в 1971 г.: снижение темпов роста, а в ряде отраслей (металлургии и автомобилестроении) сокращение производства, трудности со сбытом продукции и на кредитно-денежном рынке.

Таким образом, японская экономика развивалась не так, как предусматривали «План удвоения национального дохода» и дополнявшие его на протяжении 60-х годов другие общенациональные экономические программы.

Что касается цели, выдвинутой в качестве основной, — «достижение полной занятости и повышение уровня жизни народа», то для ее реализации в течение десятилетнего срока действия общенациональных программ было сделано мало.

Несмотря на утверждение печати о «нехватке» рабочей силы, в Японии еще далеко до полной занятости. Не хватает самой дешевой по японским условиям рабочей силы, а именно молодежи, только что окончившей школы и нанимаемой за самую низкую оплату. Ощущается недостаток высококвалифицированных рабочих, владеющих технологией и техникой новых отраслей промышленности. Наряду с этим в Японии до сих пор существует довольно многочисленная армия безработных (свыше 600 тыс. человек), которая, по прогнозам японских экономистов [187, 1970, № 5, 30—31], в 70-х годах отнюдь не уменьшится, а возрастет, и появится еще более значительное число скрытых безработных, занятых неполную неделю или числящихся неработающими членами семей трудящихся.

Страна до сих пор испытывает острейшую жилищную нужду, чрезвычайно высока квартирная плата, большинство населения крупных городов не пользуется элементарными коммунальными услугами¹⁴. Загрязнение водоемов и атмосферы приняло катастрофические размеры, угрожающие здоровью и жизни граждан, однако мер эффективной борьбы с этим злом не принимается.

Имевшее место на протяжении 60-х годов некоторое увеличение реальных заработков японских трудящихся не было

результатом осуществления «Плана удвоения национального дохода». Более того, перераспределение национального дохода в пользу монополий для финансирования промышленных инвестиций и на иные цели проводилось государством в ущерб заработной плате и другим трудовым доходам. За десятилетний период применения долгосрочных экономических программ доля личного потребления в валовом национальном продукте сократилась с 58,1% в 1959/60 г. до 51,1% в 1969/70 г. [185, 305]. Лишь необычайно упорная, принявшая широкий размах борьба японского рабочего класса вынудила капиталистов идти на уступки: повышать зарплаты, частично улучшать условия труда.

Однако значительная доля завоеванного обесценивается политикой постоянного повышения цен на предметы первой необходимости, практикуемой монополиями. Ни одна из общенациональных экономических программ ничего не сделала для противодействия этой политике.

Экономическая политика правительства в отношении крестьянства также отвечает интересам монополий¹⁵. «Основной сельскохозяйственный закон» (апрель 1961 г.) направлен на постепенную ликвидацию мелких крестьянских хозяйств и ускорение развития крупного капиталистического хозяйства. Таким путем правящие круги пытаются устранить все более увеличивающийся разрыв между промышленностью и сельским хозяйством, усилить приток дешевой рабочей силы из деревни в промышленность. Ограниченность государственного программирования, в частности в социальной области, вынуждены признать даже официальные лица. В правительственной «Белой книге» отмечаются, например, такие отрицательные явления, как рост цен на товары широкого потребления, отсталость сельского хозяйства и мелкой промышленности, незрелость проектов по улучшению социальных условий [34, 1969, т. I, 97].

Оказывая известное воздействие на экономику, программирование и другие формы государственного регулирования не имеют ничего общего с подлинно государственным планированием народного хозяйства, возможным лишь при социализме. В условиях антагонистических противоречий капитализма, когда элементы плановости сосуществуют с анархией производства, они не могут привести к гармоничному развитию всего народного хозяйства как единого целого в интересах большинства японского общества, к избавлению экономики страны от спадов и кризисов. В. И. Ленин, говоря о возможности плановости в условиях государственно-монополистического капитализма, вместе с тем подчеркивал, что «полной плановости, конечно, тресты не давали, не дают до сих пор и не могут дать» [8, 68]. Экономическое программирование и другие методы государственно-монополистиче-

ского регулирования служат укреплению позиций японских монополий в экономике страны.

Однако нередко интересы государства не соответствуют интересам тех или иных монополий. Поэтому было бы неправильно рассматривать сформулированную в общенациональных программах экономическую политику японского правительства как отвечающую целям всех монополий. Она является продуктом борьбы различных монополистических группировок, отражает необходимость ограничения appetites отдельных монополий в интересах государственно-монополистического капитализма в целом.

Попытки известного приспособления производственных отношений к уровню производительных сил в условиях государственно-монополистического капитализма не могут, однако, устранить коренное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения.

Государственно-монополистическое регулирование экономики не в состоянии устранить и противоречие между тенденцией капиталистического производства к безграничному росту и ограниченным платежеспособным спросом трудящихся. Способствуя обогащению монополий, оно мало считается с интересами японских трудящихся и средних слоев населения страны, сопровождается обострением классовой борьбы. Государственно-монополистический капитализм — система сугубо антинародная и реакционная, как вообще монополистический капитализм.

Научно-техническая революция, быстрый рост производительных сил, все большее обобществление производства в развитых капиталистических странах требуют перехода к социализму. Монополистический капитал как бы стремится пережить историю. Вместо социалистического обобществления, диктуемого ходом истории, он пытается удержать свое господство на путях усиления государственно-монополистических методов хозяйствования. Однако перерастание монополистического капитализма в государственно-монополистический не спасет изжившую себя капиталистическую систему. В условиях государственно-монополистического капитализма создаются материальные предпосылки перехода к социализму. В. И. Ленин указывал: «Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая *материальная* подготовка социализма, есть *преддверие* его» [8а, 193].

Необходимым условием использования имеющихся материальных предпосылок и создания новых для построения социалистического общества является свержение власти монополистического капитала и переход ее в руки рабочего класса.

ГЛАВА V

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ И РАБОЧИЙ КЛАСС

Одной из главных причин быстрого развития экономики Японии является благоприятное состояние рынка рабочей силы для монополий в стране.

В послевоенные годы потребность японского капитализма в увеличении и обновлении эксплуатируемой рабочей силы быстро росла. Среднегодовое увеличение численности лиц наемного труда в несельскохозяйственных отраслях составило в 1951—1955 гг. 1,7 млн., в 1956—1960 гг.—2,3 млн., в 1961—1965 гг.—2,5 млн., в 1966—1970 гг.—2,8 млн. человек [50, 1968, 28; 203, 1969, № 31, 45].

В результате структурных изменений в экономике, и прежде всего в промышленности, происходили существенные изменения и в составе рабочей силы.

В сфере производства получили массовое распространение прежде редкие профессии (электрик, сварщик, штамповщик и т. п.), появилось много новых профессий (контролер, наладчик машин, механик, оператор пульта управления и т. п.). Высококвалифицированная рабочая сила в больших количествах стала применяться также на крупных предприятиях в сфере торговли, услуг, в аппарате государственной администрации.

Вместе с тем на многочисленных мелких и мельчайших предприятиях сферы производства и особенно сферы торговли и услуг, которых меньше коснулся технический прогресс, производственные функции меняются мало. Здесь находит применение в массовых количествах неквалифицированная рабочая сила.

Какие возможности рекрутирования нужной в послевоенных условиях развития экономики рабочей силы существовали и существуют в Японии? Здесь необходимо иметь в виду рынок рабочей силы и его национальные особенности.

УСЛОВИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ АРМИИ НАЕМНОГО ТРУДА

В Японии как до войны, так и теперь совмещаются неполная занятость огромной массы трудящихся с чрезмерной эксплуатацией непосредственно занятых в процессе производства, мизерные доходы и низкий уровень жизни подавляющей массы народа с баснословными прибылями небольшой группы господствующих в стране магнатов капитала.

Правда, в послевоенный период трудящиеся, и прежде всего возросший в своей численности рабочий класс, в результате героической борьбы добились определенных завоеваний. По ряду показателей жизненный уровень трудящихся повысился. Однако в условиях капиталистической системы хозяйства с присущими ей противоречиями это — шаткие завоевания.

Япония — страна с многочисленным населением, составившим в 1970 г. 103,5 млн. человек. Хотя в предвоенные годы население Японии было намного меньше (в 1940 г. — 72,5 млн. человек), тем не менее именно в то время бытовали разного рода теории «перенаселенности», «избыточного населения» в стране, с помощью которых милитаристские круги идеологически обосновывали внешнюю экспансию. Ныне в Японии, после значительного увеличения численности населения, все чаще раздаются голоса о «нехватке» рабочих рук в стране, и тем самым выбивается почва из-под различных теорий «перенаселенности».

Как в прошлом теории «избыточного населения», так и теперешние разговоры о «нехватке» рабочих рук ничего общего с действительностью не имеют. Хищническая эксплуатация одной части трудящихся, невозможность эффективно трудиться для другой — ярко выраженная черта классовых отношений в Японии как прежде, так и теперь. Это соответствует цели капиталистической эксплуатации — погоне за увеличением прибылей — и создает выгодные для капиталистов условия на рынке труда.

Относительное перенаселение¹, имеющее место в Японии, — явление, обусловленное капиталистической системой хозяйства; хотя оно несколько сократилось в последнее время под влиянием быстрого развития экономики и борьбы трудящихся, все же является существенным фактором, обеспечивающим монополистическому капиталу весьма выгодные условия погони за высокими прибылями.

Состояние рынка рабочей силы в Японии связано также с быстрым ростом численности населения в первые послевоенные годы и изменениями в структуре занятости.

Согласно официальной японской статистике, при увеличении общей численности населения с 83 200 тыс. в 1950 г. до 103 570 тыс. человек в 1970 г., т. е. на 20,4 млн. человек, тру-

доспособное население с 15 лет и старше увеличилось на 25,1 млн. человек — с 53,7 млн. до 78,8 млн. [41, 1969, 11; 188, № 8, 24].

Число занятых трудовой деятельностью во всех отраслях экономики Японии составило в 1970 г. 50,94 млн. человек по сравнению с 35 млн. в 1950 г. [113, 64; 188, № 8, 24].

Данные официальной статистики Японии не учитывают значительную часть трудоспособного населения как рабочую силу². Тем самым завышается степень занятости трудоспособного населения страны. Завышение официальной статистикой Японии степени занятости трудоспособного населения достигается также посредством включения в число занятых трудовой деятельностью лиц с весьма малым количеством часов работы в неделю.

Почти половина (45% в 1968 г.) включаемых официальной статистикой в число занятых трудовой деятельностью работала более 48 часов и более половины (55%) — менее 48 часов в неделю. 5600 тыс. человек работали в неделю от 15 до 34 часов, а 1460 тыс. — от 1 до 14 часов [49, 1969, 13].

Относительно низкая степень занятости значительной части трудоспособного населения при сравнительно высоком показателе общего количества часов работы на одного занятого (48,5 часа в 1968 г.) свидетельствует, что в Японии существует большой резерв рабочей силы.

Вполне естественно, что многие экономисты Японии в многочисленной не полностью или только частично используемой рабочей силе усматривают большое число частично безработных, в 10 и более раз превышающее число полностью безработных, которых постоянно фиксирует официальная статистика Японии. Призванная создавать видимость благополучия в стране, она обычно публикует явно преуменьшенные данные о размерах безработицы. Наиболее часто приводимые ею данные о полностью безработных — 500—700 тыс. человек.

В статистических данных о безработице учитывается весьма ограниченная группа лиц. Сюда не включаются лица, имеющие в неделю хотя бы один час работы, дающей какой-либо доход, лица с нестабильной занятостью (поденные и временные рабочие, рабочие с частичным рабочим днем), а также весьма многочисленные группы лиц, которые ввиду крайне низких доходов или низкой заработной платы хотят сменить свое занятие или получить дополнительную работу. Таким образом, безработица определяется численностью не столько полностью безработных, сколько частично безработных. Быстрый рост экономики Японии в последние 20 лет способствовал увеличению занятости, однако частичная безработица продолжает существовать в значительных

количествах, оказывая существенное воздействие на рынок рабочей силы.

Различная степень занятости трудящихся — от полностью безработных до занятых более 60 часов в неделю (9960 тыс. человек в 1968 г.) [49, 1969, 13] — предопределяет большие различия в уровне их доходов.

В табл. 30 приведены данные о размере доходов лиц, постоянно занятых трудовой деятельностью, — рабочих, крестьян, ремесленников, торговцев, мелких предпринимателей, лиц свободных профессий, служащих, административного персонала, а также капиталистов. Официальная японская статистика включает в состав занятого самостоятельного населения наряду с трудящимися и мелкой буржуазией и представителей крупного бизнеса.

Таблица 30

*Лица, постоянно занятые трудовой деятельностью (по группам)**

Группы с доходом, тыс. иен		1959 г.		1968 г.	
		Тыс. человек	%	Тыс. человек	%
В год	В месяц				
до 120	до 10	12 018	(38,7)	2 629	(6,3)
120—180	10—15	5 702	(18,5)	1 525	(3,6)
180—240	15—20	4 042	(13,1)	3 330	(8,2)
240—400	20—35	6 085	(19,7)	10 714	(25,9)
400—600	35—50	2 066	(6,8)	8 878	(21,3)
600—1000	50—85	758	(2,4)	9 534	(22,9)
Свыше 1000	Свыше 85	238	(0,7)	4 902	(11,8)
	Всего . . .	30 933	(100)	41 512	(100)

* [49, 1969, 15].

Представляет интерес сопоставление доходов, приводимых в таблице, с необходимыми расходами на жизнь.

По определению Комитета по личному составу при правительстве Японии, эти расходы на жизнь в месяц составили, на апрель 1970 г., на одинокого мужчину в возрасте 18 лет 21 770 иен, на семью из двух человек — 40 320, на семью из трех человек (супруги с ребенком) — 53 610, на семью из четырех человек (супруги с двумя детьми) — 61 106, на семью из пяти человек (супруги с тремя детьми) — 65 420 иен [194, 1971, № 2, 1].

Данные Комитета составлены с учетом крайне ограниченных потребностей — только расходов на поддержание существования. По определению исследовательского отдела Генерального совета профсоюзов Японии (Сохё), месячный прожиточный минимум семей указанного состава должен

быть в два раза выше начисленного Комитетом по личному составу.

Изменение минимального уровня необходимых расходов на жизнь определяется рядом факторов, и прежде всего состоянием цен и ростом потребностей.

С 1960 г., когда начала осуществляться государственная политика по обеспечению ускоренного развития экономики, розничные цены на потребительские товары стали быстро расти [203, 1971, № 10, Стат. приложение, 4; 30, 1969, 44—45]:

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Рост цен за год, %	6,8	7,6	3,8	7,6	5,1	3,9	5,3	5,5	7,7

Среди стран развитого капитализма цены на потребительские товары в Японии росли наиболее быстро. Так, к уровню 1963 г. (100) индекс цен на потребительские товары в 1970 г. составил в США 126,8, в ФРГ — 120,5, во Франции — 130,9, в Италии — 128,2, в Англии — 135,3, в Японии — 144,4 [203, 1971, № 4, 53]. В наибольшей степени цены растут на предметы первой необходимости, прежде всего на продукты питания, а также на коммунальные услуги (транспорт, связь, водоснабжение). К началу 1970 г. по сравнению с 1960 г. цены на овощи возросли в 2,2 раза, свежие рыбу и морепродукты — 2,8, соленую рыбу — 2,4, сушеные морепродукты — 2,6, мясо — 1,8, на фрукты — в 1,7 раза. Значительно возросли также расходы на одежду — в 1,7 раза, обувь — 1,5, квартплату — 1,6, учебу — 2,2, на лечение — в 1,6 раза [180, 1970, № 7, 103]. С 1960 по 1969 г. семь раз повышались цены на рис — основной продукт питания японцев (каждый раз от 8,6 до 19,4% в зависимости от сорта риса), четыре раза увеличивалась плата за проезд по государственной железной дороге (в 1961 г. — на 12%, в 1966 г. — 31, в 1968 г. — 37,2, в 1969 г. — на 15%) [180, 1970, № 7, 110]. Значительно растут цены и на другие предметы первой необходимости. Особенно тяжело это отражается на низкодходных слоях населения.

Если повышение цен является очевидным фактором увеличения уровня необходимых расходов на жизнь, то рост потребностей как фактор, влияющий на изменение уровня этих расходов, — более сложная категория. По мере развития экономики и общественной жизни, с ростом образования и культуры растут старые и возникают новые потребности, удовлетворение которых является необходимым условием воспроизводства рабочей силы. По определению Японского научно-исследовательского института по труду, индекс адекватного существующему уровню экономического и общественного раз-

вития стандарта жизни составлял в 1964 г. 246,0 (к предвоенному уровню, взятому за 100), тогда как индекс фактического уровня жизни — уровня потребления в семьях трудящихся — лишь 176,5.

Относительно низкий уровень жизни трудящихся и неполная занятость благоприятствовали удовлетворению растущего спроса на рабочую силу на рынке труда.

При последовательном уменьшении числа людей в семьях трудящихся происходило заметное увеличение занятых трудовой деятельностью. Если в 1955 г. из 4,71 среднего числа членов семей трудовой деятельностью было занято 1,45 человека, а в 1965 г. из 4,13 — 1,53, то в 1969 г. это соотношение значительно изменилось и составило соответственно 3,99 и 1,53 человека [19, 537].

С повышением степени занятости в семьях трудящихся значительно изменялась и структура их доходов. В семейных бюджетах вырос удельный вес дополнительных доходов — от работы главы семьи сверх нормы (сверхурочные работы, разного рода приработки), работы жены и других членов семьи от разных видов побочных занятий.

Развитие экономики Японии за послевоенные годы происходило в условиях значительного перераспределения рабочей силы как по сферам занятости, так и по роду деятельности.

С 1950 по 1969 г. при общем увеличении числа лиц, занятых трудовой деятельностью во всех отраслях экономики, на 15 млн. человек число занятых в сельскохозяйственных отраслях сократилось на 7 млн. человек, а число занятых в не сельскохозяйственных отраслях увеличилось на 23 млн. человек.

Состояние рынка рабочей силы в Японии начиная с 1962 г. в значительной степени находится и будет находиться до 1975 г. под влиянием последствий послевоенного бума рождаемости, который имел место в 1946—1950 гг. Прирост населения в эти годы за счет рождаемости (2,6 млн. в 1946 г. и 2,7 млн. человек в 1947 г.) в Японии был самым высоким по сравнению с другими странами развитого капитализма³. Затем рождаемость стала быстро падать. Коэффициент рождаемости составил в 1960 и 1965 гг. соответственно 17,2 и 18,6, т. е. упал до более низкого уровня, чем в других странах развитого капитализма.

Новое поколение, появившееся на свет в период бума рождаемости, сейчас вступает в жизнь. Выход этой подрастающей новой рабочей силы на рынок труда приходится на 1963—1968 гг. — для молодежи с неполным средним образованием (9 лет обучения), на 1966—1971 гг. — для молодежи с полным средним образованием (12 лет обучения), на 1968—1975 гг. — для молодежи с высшим образованием.

Под непосредственным влиянием послевоенного бума рождаемости в структуре населения Японии по сравнению с другими странами развитого капитализма более высок удельный вес молодежи [196, 1966, № 7, 7], что на рынке труда Японии явилось также одним из важных условий удовлетворения растущего спроса на рабочую силу.

Благоприятно складывавшиеся в послевоенные годы условия увеличения эксплуатируемой рабочей силы в Японии в последнее время начинают меняться.

Интенсивное перемещение рабочей силы из сельского хозяйства в другие отрасли экономики привело к тому, что доля самодеятельного населения, занятого в сельском хозяйстве, уменьшилась с 40% в 1955 г. [70, 14] до 18% в 1970 г. [187, 1970, № 1, 37]. Вследствие ухода главным образом молодежи и мужчин происходило заметное старение и феминизация сельского населения. В результате сельское хозяйство в значительной степени утратило прежнее значение обильного источника рабочей силы. В 1968 г., например, из сельского хозяйства в другие отрасли экономики перешло 580 тыс. человек (более половины из них — только что окончившая школу молодежь) [40, 1969, 21] по сравнению с 1 млн. человек в 1960 г.

В последние годы (по группе окончивших неполную среднюю школу — с 1966 г., а по группе окончивших полную среднюю школу — с 1968 г.) стала быстро сокращаться численность подрастающей молодежи. При этом значительно возрастает доля продолжающих учебу в учебных заведениях высших ступеней среди лиц, окончивших как неполную, так и полную среднюю школу (до 80 и 25% в 1968 г. соответственно) [40, 1969, 79]. В результате этого число поступивших на работу лиц, только что окончивших неполную и полную среднюю школу, стало быстро сокращаться. Растущий спрос на молодых рабочих, эксплуатация труда которых весьма выгодна японским предпринимателям, стал удовлетворяться все в меньшей степени.

Не удовлетворяется спрос на технически квалифицированную рабочую силу. Нехватка рабочей силы этой категории исчислялась в 1969 г. в 1820 тыс. человек, что составило 19,3% имевшейся численности работников этой категории. В таких условиях государство все больше оказывает помощь монополистическому капиталу в мобилизации существующих источников рабочей силы, в ее профессиональной подготовке. Принятые в последние годы правительственные документы — «Закон о мерах по обеспечению найма» (1966 г.) и «Основная программа обеспечения найма» (1967 г.) — направлены на предпочтительное обеспечение рабочей силой важнейших отраслей и предприятий, всемерное содействие эффективности использования рабочей силы на предприятиях. Они стали

главными рычагами не только мобилизации всех имеющихся источников рабочей силы в стране, но и модернизации структуры занятости.

В последние годы значительно активизировалась деятельность сети бюро по обеспечению занятости, созданной еще в 1947 г. в составе учреждений министерства труда. Вопросами учета и распределения рабочей силы в общенациональном масштабе стал заниматься также созданный в 1964 г. в Токио автоматизированный центр информации о наличии свободной рабочей силы в стране.

Государство значительно усилило свою роль в подготовке квалифицированной рабочей силы и повышении квалификации рабочих через сеть центров профессионально-технического обучения. Последняя начала свою деятельность на основе «Закона о профессиональной подготовке рабочих», принятого в 1958 г.

По этому закону подготовка квалифицированных рабочих в стране осуществляется как в государственных и муниципальных учебных центрах (универсальных и специализированных), так и в профессиональных школах, принадлежащих отдельным частным предприятиям и функционирующих с санкции министерства труда.

В 1967 г. в государственных и муниципальных центрах профессиональной подготовки и переподготовки число учащихся было: в специализированных — 81 695 (44 720 в 1962 г.), универсальных — 43 160 (18 300 в 1962 г.). В школах профессиональной подготовки при частных предприятиях в 1967 г. обучалось 57 867 человек (в 1962 г. — 31 921) в порядке группового и 26 290 человек (в 1962 г. — 29 031) в порядке индивидуального ученичества [40, 1969, 63].

Контингент учащихся этих центров и школ составляют лица, окончившие неполную или полную среднюю школу и желающие приобрести профессию, а также нуждающиеся в профессиональной переподготовке лица среднего и старшего возрастов, и прежде всего те из них, кто оказался безработным в результате осуществления капиталистической рационализации труда.

В зависимости от профессии продолжительность обучения в таких центрах и школах — от 3 месяцев до 2 лет. Обучение проводится либо в дневное, либо в вечернее время.

Помимо вступительного взноса учащиеся должны ежемесячно платить за учебу. В отдельных случаях администрация предприятия, заинтересованная в профессиональном обучении отдельных рабочих, берет на себя частично или полностью расходы на учебу.

Программы обучения очень напряженные. Например, в Токийской электронно-технической школе за двухлетний пе-

риод обучения учащиеся должны усвоить по специальной подготовке программу высшего технического учебного заведения. Они занимаются ежедневно, кроме воскресений, по вечерам по три часа. Многие из-за высокой нагрузки прекращают учебу, не доведя ее до конца. Кроме 7 тыс. иен вступительного взноса учащиеся вечернего отделения этой школы ежемесячно платят 4 тыс. иен [194, 1970, № 4, 81].

Профессиональная ориентация и направленность обучения в этих центрах и школах прежде всего рассчитана на удовлетворение нужд крупных предприятий, принадлежащих монополистическому капиталу. Это касается деятельности не только школ при частных предприятиях, но и государственных и муниципальных центров профессиональной подготовки.

Ущемление мелких предприятий в угоду интересам монополий в использовании подготавливаемых через центры профессионального обучения кадров составляет важнейший социальный аспект мероприятий по мобилизации источников рабочей силы, активно проводимых государством.

Порядок и методы организации учебы в центрах профессиональной подготовки, требующие от учащихся больших материальных затрат и усилий, являются выражением возрастающей стоимости рабочей силы.

В условиях увеличения потребности со стороны капитала в рабочей силе быстро росла численность рабочего класса. По исчислению японского экономиста Т. Охаси на основе данных общенациональных обследований, проведенных в 1950, 1955, 1960 и 1965 гг., общая численность рабочих и служащих составила в 1950 г. 13,9 млн. человек (38,2% самодеятельного населения), в 1955 г. — 17,4 млн. (43,6%), в 1960 г. — 22,2 млн. (50,5%), в 1965 г. — 27,5 млн. (56,9%)⁴, в 1970 г., по оценочным данным, — 32 млн. человек (63%) [195, 1971, № 2, 77]. Наиболее значительно, если иметь в виду абсолютные данные, росло число рабочих сферы производства — на 23,2% за 1950—1955 гг., 36,9% — за 1955—1960 гг. и на 15% — за 1960—1965 гг. Причем если учесть сокращение числа рабочих, занятых в сельскохозяйственных отраслях производства, по указанным периодам соответственно на 6,3, 4,1 и 24,4%, то показатель увеличения числа рабочих промышленности, транспорта, связи будет выше, чем общий показатель для сферы производства, а именно на 27,2, 40,8 и 17,6% по указанным периодам [40, 1969, 57].

Существующий в Японии рынок рабочей силы с его отмеченными выше специфическими национальными особенностями выгодно используется монополистическим капиталом. Он явился одной из важнейших причин более низкой цены рабочей силы в стране по сравнению с другими странами развитого капитализма.

УСЛОВИЯ СОХРАНЕНИЯ НИЗКОГО УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ЯПОНИИ

Япония — страна относительно дешевой рабочей силы. Правда, в послевоенные годы под воздействием ряда факторов заработная плата японских рабочих росла. К таким факторам можно отнести изменения в структуре рабочей силы (рост удельного веса рабочих и служащих с более высокой квалификацией), рост производительности труда, влияние конкуренции между предпринимателями за привлечение на свои предприятия рабочей силы. Однако самой важной причиной роста заработной платы была и остается борьба рабочего класса, которая, оказывая большое воздействие на многие стороны экономического положения трудящихся, имела своим результатом заметное увеличение номинальной заработной платы.

Средняя месячная заработная плата постоянно работающих по найму на предприятиях с числом занятых 30 и более человек во всех отраслях экономики изменялась следующим образом [50, 1968, 238; 188, № 8, 25]:

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Величина средне- месячной зарпла- ты, иены . . .	39 360	43 925	48 714	55 405	64 333	74 436
Увеличение за год, %	10,0	11,5	10,7	13,7	16,1	15,7

Приведенные в таблице данные показывают, что номинальная заработная плата в Японии на средних и крупных предприятиях во второй половине 60-х годов увеличилась почти в два раза. В результате по размеру заработной платы Япония обогнала Италию и достигла уровня Франции⁵. Но следует иметь в виду, что, во-первых, при этом учитываются и дополнительные выплаты, в частности так называемые бонусы. А особенность разовых выплат состоит в том, что они в значительной степени зависят от конъюнктуры, от размеров прибыли предпринимателей; во-вторых, официальная статистика при исчислении среднемесячной заработной платы учитывает заработную плату рабочих, служащих, инженерно-технического персонала, начальников цехов, директоров заводов и управляющих компаний и трестов, т. е. тех лиц, которые не просто получают заработную плату, а участвуют в распределении и перераспределении предпринимательской прибыли; в-третьих, статистика отражает заработную плату только постоянных рабочих и служащих, тогда как в Японии добрая половина занятых в промышленности составляют временные, поденные и внештатные рабочие, которым, как правило, платят 50% заработной платы постоянных рабочих; в-четвертых, не без определенной цели официальная статистика приводит данные о

предприятиях с числом занятых от 30 и выше. Дело в том, что в Японии заработная плата во многом зависит от размера предприятия. Например, если принять за единицу среднюю заработную плату на предприятии с числом занятых 1 тыс., то, по данным 1969 г., заработная плата на предприятиях с числом занятых от 20 до 29 составляла 65% от уровня заработной платы на крупных предприятиях, а с числом занятых от 10 до 19—63%. Такое соотношение очень выгодно японским монополиям потому, что на предприятиях с числом занятых до 30 в 1969 г. работало 33,3% рабочих и служащих страны [36, 1972, 112].

Необходимо учесть и то, что быстрый рост номинальной заработной платы в Японии сопровождается ростом цен на потребительские товары, который значительно снижает динамику роста реальной заработной платы. За последние 6 лет (1965—1970) при увеличении номинальной заработной платы в обрабатывающей промышленности в 2 раза реальная заработная плата возросла лишь на 52,4% [203, 1971, № 10, Стат. приложение, 7].

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Индекс номинальной заработной платы	100,0	111,6	126,3	145,1	168,9	198,7
Индекс цен на потребительские товары	100,0	105,1	109,2	115,0	121,3	130,7
Динамика реальной заработной платы	100,0	106,2	115,6	126,1	139,5	152,4

В отличие от других стран развитого капитализма в Японии сложилась и получила распространение особая система заработной платы. Определяющим элементом в ее установлении является стаж работы на данном предприятии. Каждый, кто начинает работать на том или ином предприятии, первоначально получает крайне низкую заработную плату в надежде на ее возрастание по мере увеличения стажа. Такая система найма прочно приковывает рабочего к данному предприятию и широко используется в качестве эффективного средства усиления эксплуатации. Однако монополистический капитал Японии внедряет в практику и новые системы заработной платы (поразрядную, тарифную), направленные на усиление эксплуатации рабочих и укрепление позиций капитала⁶.

Япония занимает одно из последних мест среди стран развитого капитализма не только по величине заработной платы, но и по размерам социальных доплат.

Затраты на социальные доплаты со стороны предпринимателей в обрабатывающей промышленности составляют в среднем 10,7% фонда заработной платы. Из них 5,5% — на обязательные (узаконенные) доплаты в фонд различных ви-

дов страхования (на случай болезни, беременности, родов, инвалидности, старости, смерти кормильца, безработицы, страхования по несчастному случаю на производстве) и 5,2% — на необязательные доплаты (среди них 2,2% на жилье, 0,5% на медицинскую помощь, 0,9% на организацию питания, 0,8% на развлекательные и воспитательные мероприятия, 0,1% на общественную гигиену, 0,2% на поздравления и подарки) [58, 68, 69].

Затраты государства на пенсии и выплаты по социальному страхованию составили к сумме национального дохода 7,3% в 1970 г. [52, 344]. Причем значительная часть этих затрат производится не в пользу трудящихся, а других слоев общества (выходные пособия и пенсии бывшим чиновникам, военнослужащим, пенсии жертвам войны, расходы на меры по сохранению общественной безопасности). Средства же, которые идут на помощь безработным и живущим в бедности, на пособия жертвам несчастных случаев на предприятиях, представляют собой лишь попытку смягчить те социальные беды, возникновение и существование которых обусловливается самим капитализмом.

Расходы на социальное обеспечение со стороны государства, их доля в сумме национального дохода в Японии значительно ниже, чем в США (8%), Англии (14,6%), Италии (17,7%), Франции (20,3%), ФРГ (21%)⁷. При оценке этих данных необходимо учитывать не только их отношение к сумме национального дохода, но и фактическую величину самого национального дохода. Япония по величине национального дохода на душу населения занимает последнее место среди стран развитого капитализма. В 1970 г., например, национальный доход на одного жителя в Японии составил 1560 долл.; это меньше, чем во Франции (2108 долл.), ФРГ (1980 долл.), и в 4 раза меньше, чем в США (3987 долл.) [203, 1971, № 9, 85]. Следовательно, сравниваемые в реальном выражении затраты на социальное обеспечение могут быть только значительно меньше.

Япония характеризуется не только низким уровнем средней заработной платы в сравнении с другими странами развитого капитализма, но и более резко выраженными различиями в величине заработной платы для различных групп и категорий работающих по найму.

В 1969 г. молодые рабочие, мужчины в возрасте 17 лет, поступая на работу на предприятия обрабатывающей промышленности с числом занятых 10 человек и более, получали заработную плату в среднем 22,9 тыс. иен в месяц, что составляло около $\frac{1}{3}$ средней заработной платы рабочих — мужчин в возрасте 40—49 лет (69,5 тыс. иен) [195, 1971, № 2, 11].

На протяжении нескольких лет молодой рабочий, как правило, получает такую низкую заработную плату, которая не

может обеспечить его прожиточного минимума. В 1968 г., например, самые необходимые расходы на жизнь одинокого молодого человека 18-летнего возраста, по данным правительственной статистики, составили для Токио 19 490 иен (17 390 иен — для всей страны) в месяц, а по данным Генерального совета профсоюзов Японии, с учетом нормальных потребностей человека, — 40 707 иен в месяц.

Низкая заработная плата выплачивается работникам.

При поступлении на работу после окончания школы юноша или девушка получают почти одинаковую заработную плату (в 1969 г. в различных отраслях хозяйства средняя начальная заработная плата была у юношей 24,2 тыс., у девушек — 22,3 тыс. иен). В зависимости от стажа непрерывной работы максимальная величина заработной платы составила у женщин в возрасте 25—29 лет 32,2 тыс. иен, а у мужчин в возрасте 40—49 лет — 75,1 тыс. иен, т. е. разница — в 2,3 раза [195, 1971, № 2, 8].

Возрастная группа	Уровень заработной платы женщин к заработной плате мужчин (100)
До 18 лет	92,1
18—19 »	78,9
20—24 »	72,1
25—29 »	60,4
30—34 »	47,8
35—39 »	44,9
40—49 »	41,9
50—59 »	44,5
Свыше 60 лет	59,5
Средний	50,3

В целом средний размер заработной платы работниц по отношению к заработной плате рабочих-мужчин в 1969 г. составил 50,3% для занятых в различных отраслях экономики и 47,2% — для занятых в обрабатывающей промышленности [195, 1971, № 2, 8].

На крупных и прежде всего государственных предприятиях Японии все больше вводится поразрядная система заработной платы, при которой различие увеличивается в 5 раз⁸.

В последнее время удельный вес рабочих, занятых на крупных предприятиях, постоянно возрастал, однако в Японии еще очень велико число рабочих, занятых на мельчайших, мелких и средних предприятиях, где традиционно установилась и действует система низкой заработной платы. В 1970 г. в обрабатывающей промышленности размер средней заработной платы работающих на предприятиях с числом занятых от 1 до 4 человек составил 46,2%, от 5 до 29 — 61,9%, от 30 до 99 — 69,6%, от 100 до 499 — 80,9% заработной платы

на крупных предприятиях с числом занятых 500 человек и более.

О распределении рабочих и служащих по группам в зависимости от величины заработной платы свидетельствует таблица 32.

Таблица 32

*Распределение работающих по найму в различных отраслях экономики (по группам в зависимости от величины заработной платы) **

Группы по размеру заработной платы, тыс. иен	Удельный вес, %
Менее 10	0,1
10—20	2,2
20—30	12,3
30—40	19,2
40—50	14,5
50—60	11,8
60—70	10,8
70—80	9,3
80—90	6,7
90—100	4,5
Свыше 100	8,6
Итого . . .	100,0

* Данные за 1970 г. [196, 1971, № 3, 26].

Приведенные данные показывают, что в Японии существует резко выраженное различие в величине заработной платы для различных категорий постоянно работающих по найму.

Кроме цензовых рабочих, которые учтены в данных табл. 32, в различных отраслях экономики, и прежде всего в промышленности, широко используется труд рабочих с нестабильной занятостью: рабочих временных и поденных, рабочих подрядных бригад, рабочих, прикомандированных с других предприятий, рабочих с частичным рабочим днем, надомников. По сравнению с заработной платой постоянных рабочих заработная плата поденных рабочих составляет менее половины — 41,6% в обрабатывающей промышленности (данные на 1969 г.). У надомников она составляет от 50 иен в час до 20 тыс. иен в месяц, у работниц с частичным рабочим днем — от 70 иен в час до 20 тыс. иен в месяц. Привлекаемые к выполнению коммунальных работ безработные получали в 1969 г. менее 20 тыс. иен при 22 рабочих днях в месяц [195, 1971, № 2, 11].

Низкая заработная плата низкооплачиваемых категорий рабочих используется капиталом в качестве тормоза дальнейшего роста заработной платы постоянных рабочих.

Особенностью заработной платы в Японии является весьма высокая доля в ней бонусов.

Бонусы — премиальная часть заработной платы — выплачиваются в Японии практически на всех предприятиях обычно два раза — в конце и середине года. За год бонусы составляют 3—5-кратную величину среднемесячной заработной платы. Выплату бонусов наниматели стараются представить как зависимое от успеха предприятия дарственное дополнение к заработной плате. По своей величине бонусы в значительной степени определяются волей нанимателя. Бонусам придается значение эффективного средства «налаживания сотрудничества» рабочих с предпринимателем. По существу же бонусы, как и любой другой элемент заработной платы, выплачиваются за счет прибылей, полученных от эксплуатации рабочих.

Выплатой довольно большой части (30—40%) заработной платы в виде бонусов со значительной (до полугода) отсрочкой вознаграждения за выполненную работу предприниматели добиваются привлечения рабочих и служащих к временному, но непрекращающемуся кредитованию предприятий. Это используется в качестве одного из ускорителей накопления капитала. Вместе с тем временно удерживаемая через систему бонусов часть заработной платы по существу изымается из расходного бюджета семей трудящихся. Это обуславливает сдерживание расширения потребления и одновременно сравнительно высокую в Японии степень сбережений в семьях трудящихся. Эти сбережения явились важнейшим условием относительно широкого распространения в Японии некоторых предметов долгосрочного пользования (телевизоров, холодильников, стиральных машин и т. п.).

Более низкий по сравнению с другими странами развитого капитализма уровень заработной платы, а также большие различия в величине заработной платы для разных категорий рабочих предоставляют монополистическому капиталу Японии широкие возможности усиления эксплуатации и наступления на интересы рабочего класса.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТРУДА

Ныне под воздействием растущих противоречий в капиталистическом мире наступление капитала на рабочий класс усиливается. В наиболее усовершенствованных формах оно

ведется в странах развитого капитализма. Техническая революция предоставляет для этого монополистическому капиталу новые возможности.

Погоня за увеличением прибылей путем усиления эксплуатации трудящихся является главной целью монополий. Расширению объема производства и его удешевлению при сведении к минимуму издержек на рабочую силу подчиняется вся практика организации и «рационализации» хозяйства.

Как и в других странах, в Японии капиталистическая рационализация включает целый комплекс мер по использованию труда в целях увеличения прибылей и обогащения монополий. Основными такими мерами являются экономия на живом труде путем подбора рабочей силы нужного качества и сообразно с состоянием рынка труда, приспособление структуры рабочей силы к новым условиям капиталистического производства, всестороннее усиление эксплуатации с помощью применения как прежних, так и новых методов.

Монополистический капитал стремится сохранить низкую цену рабочей силы в стране и всемерно использует сложившуюся структуру заработной платы. За последние годы при значительном росте общей численности рабочих и служащих особенно быстро увеличивается доля и число рабочих и служащих с низкой заработной платой. Это осуществляется путем преимущественного найма на работу молодых рабочих, женщин (в том числе с частичным рабочим днем), а также массового применения труда временных рабочих и поденщиков, рабочих подрядных бригад — иными словами, тех категорий рабочих, для которых по традиции сохраняется низкая заработная плата.

Для монополистического капитала Японии наиболее выгодным оказалось применение труда молодых рабочих.

Молодые рабочие в Японии — это люди либо с неполным средним или средним образованием, либо получившие техническое или профессиональное образование в профессиональных средних учебных заведениях.

В послевоенный период среди молодежи последовательно возрастала доля лиц с более высоким уровнем образования, увеличивалась также и численность молодых людей, поступающих на работу после окончания учебных заведений различных ступеней. Число молодых людей, оканчивающих неполную (и полную) среднюю школу, составило: в 1960 г. — 1770 тыс. и 934 тыс. человек, в 1965 г. — 2360 тыс. и 1160 тыс., в 1969 г. — 1737 тыс. и 1497 тыс. Из окончивших неполную среднюю школу (полную среднюю школу) продолжали учебу в учебных заведениях следующей ступени: в 1960 г. — 57,7% (17,2%) в 1965 г. — 70,7% (24,4%), в 1969 г. — 80% (25%) [48, 1969, 58; 33, 1970, 276].

Быстро возрастала численность поступающих на работу

после окончания высших учебных заведений и колледжей: 118 тыс. человек в 1960 г., 171 тыс. в 1965 г., до 181 тыс. в 1967 г. и 240 тыс. человек в 1969 г. [48, 1969, 58; 200, 1969, № 31, 45]. После 1966 г., когда число молодежи, вступившей в трудовую жизнь (около 2 млн. человек), достигло максимальной цифры за послевоенное время, количество поступающих на работу после окончания учебных заведений стало уменьшаться. В то же время отмечается быстрое увеличение числа и доли лиц, оканчивающих высшие учебные заведения и колледжи.

Несмотря на большой приток на рынок труда молодежи, окончившей учебные заведения, возрастающий спрос на рабочую силу такого рода удовлетворяется все меньше. Спрос на лиц с полным средним и специальным средним образованием превышал предложение в 1960 г. в 2 раза, в 1965 г. — в 3,5, в 1970 г. — в 7,1 раза, а в отношении лиц с неполным средним образованием спрос превышал предложение по указанным годам соответственно в 2,7, 3,7 и 5,8 раза [203, 1971, № 6, 19]. В то же время в отношении лиц средних и старших возрастов до 1967 г. отмечалось превышение предложения над спросом. Быстро растущий спрос на рабочую силу вызвал превращение спроса над предложением и по этой категории рабочей силы, которое составило в 1970 г. 1,4 раза [203, 1971, № 6, 19].

Экономической основой предпочтительного приема на работу молодежи является то, что эта категория рабочей силы в наибольшей степени соответствует цели капиталистического производства — максимального извлечения прибыли. Заработная плата молодых рабочих составляет, как правило, $\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{4}$ заработной платы рабочего с большим стажем работы. Кроме того, молодые рабочие, имеющие более высокий уровень образования, в большей степени применимы на современных предприятиях, прежде всего в промышленности.

Лицам же пожилого возраста, труд которых требует от предпринимателей более высоких издержек, получить работу трудно даже в условиях нынешнего относительно благоприятного состояния экономики. В настоящее время по возрастному составу рабочий класс Японии — самый молодой по сравнению с рабочим классом других стран развитого капитализма. Из 12,6 млн. рабочих и служащих обрабатывающей промышленности в 1969 г. в возрасте до 24 лет было 30%, от 25 до 40 лет — 39, старше 40 лет — 31%.

Возрастная особенность рабочих имеет преходящий характер. С течением времени она утрачивается. Кроме того, более быстро растет заработная плата именно молодых рабочих. В связи с этим у капиталистов возникает потребность найти новые источники дешевой рабочей силы.

Вторым по значению массовым источником дешевой рабочей силы в Японии является женский труд. В различных отраслях хозяйства число работающих женщин с 1955 по 1968 г. увеличилось с 4920 тыс. до 10 320 тыс. [196, 1967, № 5, 11; 143, 38]. Среднегодовое увеличение числа мужчин, занятых наемным трудом, за этот период составило 4,6%, а женщин — 6%. Доля женщин в общем числе лиц наемного труда составляет 33%.

В прошлом в Японии по найму работали девушки в возрасте от 17 до 23 лет — до замужества. В семейном бюджете их труд рассматривался как дополнительный приработок. С давних пор в стране установилась низкая заработная плата для женщин на предприятиях прежде всего текстильной, а также табачной, швейной, пищевкусовой промышленности, где в основном применяется женский труд. В последние годы все больше стал применяться труд замужних женщин не только в традиционно «женских» отраслях, но и в машиностроении, в электротехнической и других отраслях промышленности. Тем не менее по-прежнему средняя заработная плата рабочих-женщин составляет половину заработной платы мужчин.

С 1962 г. труд замужних женщин все более широко применяется, особенно на крупных предприятиях, на условиях частичного рабочего дня. Число таких работниц на некоторых предприятиях достигает 30% всех работающих [49, 1967, 78]. Они часто выполняют функции обычных рабочих, работая от 5 до 7 часов в день, однако получают при этом крайне низкую заработную плату. В 1969 г., например, заработная плата работниц с частичным рабочим днем составила 124 иены в час в обрабатывающей промышленности, 128 иен в час — в торговле [195, 1971, № 2, 127].

Применение труда работниц на условиях частичного рабочего дня выгодно капиталистам не только из-за их низкой заработной платы. Администрация предприятия, пользуясь бесправием таких работниц, может при спаде деловой активности и т. п. уволить их без всяких обязательств перед ними.

Не утратила и теперь значения для капиталистов эксплуатация труда непостоянных рабочих — временных, поденщиков, временно прикомандированных с других предприятий, рабочих-надомников.

В различных областях хозяйства число временных и поденных рабочих после 1960 г. стало заметно увеличиваться, достигнув к 1960 г. соответственно 1220 тыс. и 920 тыс. человек, в 1965 г. — 1450 тыс. и 1110 тыс., в 1969 г. — 1640 тыс. и 1160 тыс. человек [49, 1969, 12; 19, 479].

Труд временных и поденных рабочих больше всего применяется в строительной, обрабатывающей промышленности, торговле, сфере услуг, в коммунальном хозяйстве.

Много временных рабочих используется на современных крупных предприятиях, и прежде всего в машиностроительной промышленности.

Труд прикомандированных на время рабочих других предприятий, главным образом зависимых, мелких, применяется на крупных современных предприятиях. На металлургическом комбинате Явата в 1963 г. при 36 814 постоянных рабочих работало 29 159 человек прикомандированных [147, 135], а в 1967 г. при 42 766 постоянных рабочих работало уже 34 320 прикомандированных [143, 40].

Прикомандированные рабочие первоначально использовались на вспомогательных работах (сортировка и очистка металлолома), однако потом сфера их применения расширилась. Их стали все больше привлекать к выполнению операций, которые прежде выполнялись постоянными рабочими. Однако размер заработной платы прикомандированных рабочих по-прежнему составляет 70% заработной платы постоянных [143, 39—40].

Увеличение эксплуатируемой низкооплачиваемой рабочей силы происходит не только путем использования временного найма. Оно осуществляется также путем передачи заказов крупными предприятиями мелким или рабочим-надомникам (в различных отраслях хозяйства в последние годы эксплуатировался труд около 1 млн. рабочих-надомников).

Производство деталей, комплектование или сборку отдельных узлов крупные компании поручают мелким предприятиям, используя так называемую систему группирования⁹. Компания «Маусита дэнки» привлекает 61 предприятие для комплектования узлов и 1600 предприятий для производства деталей, а эти предприятия господствуют над массой более мелких предприятий. Компания «Маусита дэнки» таким образом эксплуатирует около 300 тыс. человек, большинство которых занято на мелких и мельчайших предприятиях и получает мизерную заработную плату [147, 137].

Приведенный пример связи между крупной компанией «Маусита дэнки» и сотнями мелких и мельчайших предприятий свидетельствует и о том, что последние являются прямым придатком крупных предприятий.

Эксплуатация мелких и мельчайших предприятий посредством прямого или посреднического подчинения позволяет монополистическому капиталу за счет низкой заработной платы рабочих этих предприятий извлекать дополнительные прибыли.

Эксплуатация в массовых количествах труда как постоянных рабочих, так и рабочих мелких предприятий позволяет монополистическому капиталу использовать рабочую силу с учетом экономической конъюнктуры. Поскольку эти категории рабочих менее организованны, то их эксплуатация

дает монополистическому капиталу больше возможностей избегать социальных конфликтов.

В условиях научно-технической революции для монополистического капитала Японии большее значение приобретает усиление эксплуатации рабочих и служащих в процессе производства путем сочетания старых и новых методов.

Внедрение новой техники с расчетом увеличения производства при экономии на живом труде, различные способы удлинения и уплотнения рабочего дня, повышение интенсивности труда обеспечиваются целым рядом организационных мер: перемещением рабочей силы, модернизацией систем вознаграждения за труд, широкой дифференциацией в оценке труда различных категорий рабочих и служащих и пр.

Целенаправленное увеличение капиталовложений ради экономии живого труда¹⁰, осуществляемое с целью увеличения прибылей,— явление сравнительно новое для Японии. Возрастание трудностей с рабочей силой на современных предприятиях, увеличение расходов на нее в связи с ростом заработной платы и затратами на социальные доплаты, а также учет социальных последствий мероприятий по экономии живого труда стимулировали капиталовложения в этих целях. Такие капиталовложения обеспечивают рост производительности труда, позволяют добиться, с одной стороны, увеличения объема производства, а с другой — экономии затрат на рабочую силу.

Важными факторами роста производительности труда, безусловно, являются укрупнение оборудования, непрерывность его действия, новая технология и новое сырье, внедрение современной техники управления производственными процессами и механизмами¹¹.

С 1955 по 1965 г. в результате предпринятых мер по 14 важнейшим видам производства (металлургия, машиностроение, цементная промышленность, синтетическое волокно, удобрения и т. д.) количество живого труда на единицу продукции снизилось примерно в 2 раза, составив в 1965 г. 53,7% к уровню 1955 г. [196, 1967, № 1, 10]. За каждые пять лет оно сокращалось примерно на 30%. Для отдельных видов производств данные еще более значительные. В металлургии, например, необходимые затраты живого труда на единицу продукции за тот же период сократились в 3 раза, а в производстве азотных удобрений и легковых автомобилей — в 5 раз [196, 1967, № 2, 10].

Развитие различных видов производств, как новых, так и старых, происходило в целом в условиях благоприятной экономической конъюнктуры. Поэтому последствия мероприятий, направленных на экономию живого труда, не были столь трагическими для рабочих.

Результатом мероприятий по экономии живого труда яви-

лось быстрое увеличение прибылей монополий. Что касается рабочих, то неблагоприятные для них последствия такой экономики удавалось преодолевать за счет поглощения высвободившейся рабочей силы другими предприятиями, в особенности вновь возникающими, а также с помощью «упорядочения» состава рабочих (приведения их в соответствие с потребностью производства). Последнее приводилось путем перемещения рабочих с одних операций на другие: с основных на вспомогательные, с головных предприятий на подчиненные и только в отдельных случаях — путем увольнений.

При «упорядочении» состава рабочих, как и при приеме новых, администрация предприятия производит отбор рабочей силы применительно к потребностям производства при все более обновляющихся критериях ее оценки.

Принимаются во внимание способности рабочего удовлетворять потребности данного процесса производства, а в самом процессе производства дается оценка этим способностям. При оценке учитываются уровень общего образования, наличие приобретенных знаний и навыков, сообразительность, что важно для возможности переключения рабочего с одной операции на другую, учитываются и потенциальные возможности овладения мастерством, а также физическая сила, ловкость и выносливость.

Частнопредпринимательская оценка рабочей силы зависит от состояния экономической конъюнктуры, колеблющейся в связи с характером капиталистического хозяйства.

Промышленности современной Японии присущи следующие три вида производственных процессов, различающихся по степени вооруженности труда: автоматизированные производственные процессы (нефтеперерабатывающая, пищевая, сталелитейная, полиграфическая, бумажная, резиновая), производственные процессы на поточных линиях, конвейерах (электротехническая, керамическая, автомобилестроительная и некоторые другие виды машиностроения), производственные процессы, основанные на высокой степени ручного труда (швейная, приборостроение, деревообрабатывающая, галантерейная, кожевенная, мебельная).

Каждый из указанных видов производственных процессов характеризуется различной емкостью живого труда на единицу продукции, а отсюда местом, ролью, характером производственных функций занятых здесь рабочих. Затраты живого труда на 1 млн. иен продукции, по данным на 1954 г., колебались от 0,2 до 2 человек [204, 147]. В нефтеперерабатывающей промышленности она составила 0,2 человека, пищевой и сталелитейной — 0,5, полиграфической и бумажной — 0,6, резиновой и транспортном машиностроении — 0,8 человека. В электротехнической промышленности она составляла 0,9 человека, в керамической и общем машинострое-

нии — 1,1. В то же время в деревообрабатывающей, приборостроительной и швейной промышленности она составляла 1,2 человека, галантерейной — 1,5, кожевенной — 1,9, мебельной — 2,0 человека [204, 147].

В 60-е годы в общем объеме производства больше увеличивался удельный вес отраслей с малой емкостью живого труда [204, 147].

Режим работы на современных предприятиях, принадлежащих монополистическому капиталу, определяется ритмом машины, механизма, к которому прикован рабочий. Однако и в этих условиях капиталисты стараются отыскать возможности удлинить рабочий день, уплотнить его.

Стремлению капиталиста удлинить рабочий день противостоит ряд факторов: физиологические, духовные, технологические и социальные.

Физиологические факторы связаны с необходимостью физического отдыха для восстановления сил после трудовой деятельности (сон, питание, отдых), духовные — с необходимостью удовлетворить присущие данному обществу применительно к уровню его развития общественно-духовные потребности (досуг, развлечения, повышение образовательного и культурного уровня). Многие технологические процессы на современных предприятиях сами создают границы продолжительности рабочего дня занятых на основных операциях рабочих. Все эти факторы обуславливают определенный предел продолжительности рабочего дня.

Обусловленные общественно-историческим и экономическим развитием границы рабочего дня обычно игнорируются эксплуататорами. Более надежно границы рабочего дня определяются завоеваниями рабочего класса. В Японии трудящиеся в законодательном порядке добились ограничения продолжительности рабочего дня до 8 часов с часовым перерывом на обед и отдых, а на отдельных предприятиях — еще более короткого рабочего дня.

В часто повторяющиеся периоды спада деловой активности сокращение рабочего дня приобретает уродливые формы. Так, во время спада в 1965 г. на многих предприятиях рабочих принуждали уходить в длительные отпуска продолжительностью до трех месяцев с частичной выплатой заработной платы. Многие рабочие имели сокращенную рабочую неделю. Но вместе с этим многие рабочие, в наибольшей степени обеспечивавшие увеличение прибылей, имели более продолжительный рабочий день, чем установленный законом. Это зависело от того, насколько неблагоприятны условия, в которых оказывались предприятие или компания в период спада деловой активности.

Под влиянием указанных причин, и прежде всего под воздействием настойчивой борьбы рабочего класса, продол-

жительность рабочего дня в Японии сокращается. Тем не менее капиталисты часто namного увеличивают рабочий день, нарушая законодательство о труде. Сверхурочные работы, ранние выходы на работу, работа в дни отдыха и праздники, во время отпусков — наиболее явные формы удлинения рабочего дня.

Таблица 33

*Динамика отработанных часов
(в месяц на одного занятого)**

Год	В обрабатывающей промышленности		Во всех несельскохозяйственных отраслях	
	Общее количество	В том числе сверхурочные	Общее количество часов	В том числе сверхурочные
1960	207,0	25,0	202,7	21,9
1961	203,4	24,0	201,0	21,7
1962	198,4	19,6	197,8	18,8
1963	196,9	19,3	196,6	18,4
1964	195,7	19,6	195,7	18,6
1965	191,8	16,7	192,9	16,5
1966	193,0	18,3	193,2	17,4
1967	193,9	20,1	193,0	18,5
1968	193,0	20,2	192,7	18,6
1969	190,0	20,2	190,0	18,6
1970	187,4	19,0	187,7	17,8

* [49, 1967, 225—226; 51, 400; 188, 1971, № 8, 25].

В табл. 33 приведены средние данные официальной статистики об общем количестве и о количестве часов сверхурочной работы для обрабатывающей промышленности и всех несельскохозяйственных отраслей экономики. Однако за этими общими данными скрыты большие различия. За последние шесть лет (1965—1970) при увеличении общего количества часов сверхурочной работы во всех несельскохозяйственных отраслях экономики в пределах от 16,5 до 17,8 часа и в обрабатывающей промышленности — с 16,7 до 19,0 часа отраслями обрабатывающей промышленности с наибольшим увеличением количества часов сверхурочной работы были транспортное машиностроение (от 26,8 часа в 1965 г. до 31,7 часа в 1968 г. сверхурочной работы в месяц), сталелитейная (от 26,2 до 33,3 часа), цветная металлургия (от 24,9 до 29,6 часа). Большое количество часов сверхурочной работы зафиксировано за этот же период в горнодобывающей промышленности — в пределах 26,8—26,9 часа в месяц, на транспорте — 21,0—21,5 часа в месяц. В то же время в ряде отраслей количество часов сверхурочной работы было мень-

ше: в пределах от 8,6 до 10,3 часа в торговле, от 12,9 до 13,6 — в химии, от 4,9 до 4,7 — в швейной, от 9 до 9,3 часа — в текстильной промышленности [49, 1969, 233—241].

Таким образом, количество рабочего времени в Японии распределяется по отраслям экономики и промышленности неравномерно.

У категорий рабочих и служащих отраслей, которые в наибольшей мере обеспечивают увеличение прибылей, самый длинный рабочий день.

Несмотря на значительное по сравнению с первыми послевоенными годами сокращение продолжительности рабочего дня, Япония все же остается страной с высокой продолжительностью рабочего дня (см. табл. 34).

Кроме указанных выше явных проявлений удлинения рабочего дня применяются и выкраивание рабочего времени при подготовке к работе, урезывание времени на отдых и перерывы среди рабочего дня, усиление контроля над рабочими в процессе работы. В 1964 г. на предприятиях металлургической компании «Фудзи сэйтэцу» был введен новый порядок регистрации явки на работу. Табельные аппараты были перенесены от входа в здание предприятия к рабочему месту. Если до этого трудовой день рабочего начинался у входа и завершался после приема душа и переодевания, то теперь рабочий, придя на работу, переодевается и уже после этого отбивает табель. После окончания работы он выполняет те же действия, только в обратном порядке. Так произошло улавливание дополнительного рабочего времени за счет прихода и подготовки рабочего к работе и за счет времени на приведение себя в порядок после работы. Новый порядок позволил выкроить час дарового рабочего времени. Если раньше рабочий, пребывая на предприятии 8 часов, работал 7 часов 15 минут, то теперь он стал работать по 8 часов и находиться на предприятии в течение 9 часов [147, 122]. Порядок регистрации, примененный на предприятиях компании «Фудзи сэйтэцу», получил широкое распространение в Японии.

Выкраивание рабочего времени достигается также путем урезывания обеденного перерыва подачей сигнала к началу работы за 5 минут до конца перерыва.

Усиление контроля над рабочими во время работы проводится в различных формах, в зависимости от условий работы¹².

На предприятиях судостроительной промышленности операции по сварке начали производиться вместе с другими операциями — с монтажом, оснасткой. Это лишило рабочих перерывов, которые ранее являлись частью рабочего дня.

В результате различных мер выкраиваются 3—5—10 минут для работы. На первый взгляд это кажется несущественным. Но, как отмечает проф. Ё. Токита, это следует рассмат-

ривать как расчет капиталиста, который оценивает выкраивание минут применительно не к одному человеку, а ко всем работающим на предприятии. Если на крупном предприя-

*Продолжительность рабочего времени за неделю в обраба-
час*

Страна	1955 г.	1956 г.	1957 г.	1958 г.	1959 г.	1960 г.
Япония	45,9	47,5	47,1	46,7	47,5	48,1
США	40,7	40,4	39,8	39,2	40,3	39,7
ФРГ	48,8	47,8	46,4	45,5	45,6	45,3
Франция	44,7	45,6	46,1	45,3	45,0	45,7
Англия	46,4	48,2	48,0	47,3	48,2	47,4

* [49, 1969, 338].

тии работает 30 тыс. человек, то выкраивание только одной минуты дополнительного рабочего времени за рабочий день позволяет капиталисту присвоить результаты труда 30 тыс. чел./мин. в день, а в месяц (при 25 днях работы) — 750 тыс. чел./мин., или 12,5 тыс. чел./час [147, 124].

Таков результат оценки одного, на первый взгляд незначительного, фактора усиления эксплуатации.

В период научно-технической революции капиталисты делают ставку не на удлинение рабочего дня, а на усиление эксплуатации путем интенсификации труда, внедрения таких форм организации труда, которые позволяют достигать высокой производительности, значительного увеличения продукции на единицу рабочего времени и единицу оборудования, выработки на одного рабочего.

В 1961 г. на металлургическом комбинате Явата был создан отдел нормирования операций, с помощью которого в течение 16 часов были хронометрированы все операции мартеновских рабочих и прокатчиков. Затем были выработаны нормы на эти операции и сокращено число рабочих. В погоне за эффективностью производства рабочих принуждают работать на пределе. На комбинате Явата с 1955 по 1966 г. производство стали увеличилось в 2 раза, а число рабочих и служащих сократилось на 2200 человек [194, 1968, № 1, 114]. На государственных железных дорогах с 1955 по 1966 г. объем работ увеличился на 50%, а число рабочих и служащих — на 5%.

Быстро сокращается количество времени, необходимого для производства единицы продукции. Так, с 1955 по 1967 г. оно сократилось в сталелитейной промышленности в 2,8 ра-

за, бумажной и текстильной — в 2,5, производстве электромоторов — в 2,5, производстве цемента — в 3,5, в автомобильной промышленности — в 6 раз [30, 1969, 288—289].

Таблица 34

*тывающей промышленности стран развитого капитализма **,

1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.
47,2	45,9	45,6	45,2	44,3	44,7	44,8	44,5
39,8	40,4	40,5	40,7	41,2	41,3	40,6	40,7
45,3	44,7	44,3	43,6	44,1	43,7	42,0	43,0
46,0	46,2	46,3	46,1	45,6	45,9	45,4	45,3
46,8	46,2	46,3	49,9	49,1	45,1	45,3	45,8:

ПОСЛЕДСТВИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ

В условиях внедрения новой техники изменения в характере труда внешне выглядят как естественный процесс. Но это не так. Увеличение объема работы, усложнение трудовых операций оказывают разрушительное влияние на здоровье рабочих, усиливают их эксплуатацию.

Подчинение человека ритму машины, возрастающая ответственность за правильность операций при повышенных скоростях, высокая наблюдательность, точность неизбежно угнетают рабочего, делают его труд напряженным и тягостным.

Профсоюз рабочих металлургической промышленности провел обследование 1250 инженерно-технических работников и рабочих одного из предприятий металлургической промышленности. 54% обследованных рабочих и 27% инженерно-технических работников жаловались на возросший объем работ, 63% рабочих и 32,3% инженерно-технических работников заявили, что работа стала более утомительной, 83,4% рабочих и 84,1% инженерно-технических работников сообщили, что они устают во время работы, причем соответственно 47,4 и 12,8% из них устают настолько, что усталость не проходит за ночь и сохраняется на следующий день [194, 1968, № 2, 116].

Неизбежным последствием усиления эксплуатации являются частые случаи производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

На динамику производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Японии оказывает влияние ряд факторов. Прежде всего это изменения в структуре экономики и промышленности. Сверхтяжелые отрасли, как горнодобывающая, лесоразработки, которые дают особенно большое количество случаев производственного травматизма, и развитие отраслей экономики и промышленности, характеризующихся относительно меньшими показателями на этот счет, способствуют уменьшению в Японии производственного травматизма по сравнению с его высоким уровнем в прошлом. Проведение на предприятиях таких мер, как «движение за безопасность труда», «недели безопасности труда», «конкурсы за безопасность труда», в сочетании со строгой дисциплиной на производстве, внедрение по настойчивому требованию рабочих техники безопасности также содействуют уменьшению производственного травматизма.

Тем не менее уровень производственного травматизма и профессиональных заболеваний в Японии остается высоким.

С 1960 по 1970 г. число жертв производственного травматизма увеличилось с 874 тыс. до 1705 тыс., т. е. в 2 раза. Число погибших на производстве составило 62 тыс. человек [195, 1971, № 2, 88]. Большое число погибших ежегодно регистрируются официальной статистикой в строительной промышленности, где применяется труд большого количества временных и поденных рабочих: в 1963 г. — 2271 случай, в 1967 г. — 2405 случаев [49, 1967, 261].

Быстро возрастает и профессиональная заболеваемость — с 11 тыс. в 1960 г. до 29 тыс. в 1970 г. [194, 1968, № 2, 125].

С внедрением новой техники производственные функции рабочих и служащих становятся более разнообразными. Монополистический капитал стремится обратить и это закономерное явление в свою пользу.

На предприятиях Японии, принадлежащих монополистическому капиталу, вводится сложная система разрядности рабочих и служащих. На некоторых предприятиях она состоит из нескольких десятков категорий. Администрация, разделяя рабочих и служащих на мелкие, дробные разряды, устанавливает определенную зависимость и подчиненность разрядных категорий, связывает с ними систему продвижения по службе, применяет поразрядную заработную плату. Многоуровневая система создает капиталистам благоприятные условия для разобщения рабочих, привлечения определенных их групп к сотрудничеству с капиталом. Она используется также в качестве важнейшего средства усиления эксплуатации.

На некоторых предприятиях передвижение рабочего или служащего по разрядной лестнице осуществляется на основе производственной оценки администрацией результатов его

работы, целесообразности его перемещения. На некоторых предприятиях практикуется для этого система экзаменов или аттестации.

Критерием оценки является участие в разного рода движениях за увеличение производства, качество продукции, лояльность и сотрудничество с администрацией. Рабочим навязываются различного рода движения: за пунктуальность в работе, бездефектность в работе, устремленность в работе и т. п.

Движение за бездефектность в работе впервые началось в США в 1962 г. Вскоре оно было внедрено на предприятиях японской электротехнической компании «Нихон дэнки», затем на металлургическом комбинате Явата, на крупнейших предприятиях электротехнической промышленности — в компаниях Тосиба, Хитати, Мицубиси, Фудзи, а также на многих машиностроительных предприятиях. Из 166 обследованных крупных предприятий на 33 (20%) была введена система поощрения устремленности в работе [194, 1968, № 2, 119]. Продвижение по разрядной лестнице производится на этих предприятиях на основе оценки усердия рабочего или служащего в достижении поставленной цели.

Усилению эксплуатации рабочих служат меры по налаживанию «сотрудничества», «человеческих отношений» между рабочими и администрацией предприятий.

Идеологическая обработка рабочих направлена к тому, чтобы воспитать у них почтение к «своему» предприятию, к «своей» компании, заставить их заботиться о процветании этих предприятий и компаний, т. е. примирить с усиленной эксплуатацией и на этой основе разрушить единство рабочих, парализовать их волю к борьбе против капитализма.

В результате мероприятий по относительно (к объему производства) сокращению живого труда, усилению эксплуатации занятых на предприятиях рабочих монополистическому капиталу Японии удалось достичь выгодного для себя соотношения в важнейших показателях, характеризующих экономику труда (табл. 35).

Как показывают приведенные в таблице данные, между увеличением числа рабочих и служащих и ростом объема производства, а также между ростом реальной заработной платы и ростом производительности труда на одного занятого в час работы налицо возрастающая диспропорция в пользу эксплуататоров.

Соотношение динамики важнейших показателей экономики труда свидетельствует о быстром усилении эксплуатации рабочего класса Японии.

Проводя мероприятия по экономии живого труда, дискриминируя рабочих и служащих в вопросах заработной платы и сохраняя ее на относительно низком уровне, монополисти-

*Основные данные, характеризующие положение
японских рабочих обрабатывающей промышленности
(1965 = 100)**

	1960 г.	1970 г.
Производство	57,1	218,5
Численность работающих по найму	74,3	115,5
Производительность труда	69,3	186,8
Номинальная заработная плата	61,8	198,7
Розничные цены	74,0	130,4
Реальная заработная плата	83,5	152,4
Продолжительность рабочего дня	108,1	98,8

* [36, 1971, 105].

экономический капитал Японии достигает более высокой степени эксплуатации рабочих по сравнению с другими странами развитого капитализма.

Относительно более высокая степень эксплуатации рабочих на предприятиях Японии в сравнении с другими странами развитого капитализма находит выражение в относительно низких расходах на рабочую силу.

Так, по данным на 1967 г., расходы на рабочую силу, включая и расходы на социальные доплаты, к сумме добавленной стоимости в сталелитейной промышленности составили в крупнейших монополистических компаниях США от 67,5 до 69%, по четырем крупнейшим компаниям Западной Германии — в среднем 64,5%, а в Японии по четырем крупнейшим компаниям — в среднем 37,58% [194, 1971, № 2, 145]. Примерно такое же соотношение зафиксировано в электро-технической и радиопромышленности. На предприятиях автомобильной промышленности по четырем крупнейшим американским компаниям расходы на рабочую силу к сумме добавленной стоимости составили 55,93%, по двум западно-германским компаниям — 58,4, по французской компании «Рено» — 57,88, а по двум крупнейшим японским компаниям — лишь 29,33%.

На предприятиях химии этот показатель составил по трем ведущим западногерманским компаниям 45,91%, по трем американским 49,5—51,9, а по двум ведущим японским компаниям — лишь 34,76% [194, 1971, № 2, 145].

Несмотря на то что заработная плата в номинальном выражении увеличилась быстро, доля расходов на переменный капитал в себестоимости продукции не возросла, а даже несколько уменьшилась — с 12,0 до 11,9% [176, 1967, № 5, 65].
*Отношение суммы заработной платы рабочих и жалованья

служащих к сумме добавленной стоимости на предприятиях обрабатывающей промышленности составило в 1967 г. 31,9% вместо 46,4% в 1950 г. и 37,3% в 1955 г. Это значительно ниже, чем в других странах развитого капитализма (1967 г.): в США — 50,8%, в Англии — 64,1, в Западной Германии — 41% [58, 89; 22, 56; 194, 1971, № 2, 144].

В то же время доля национального дохода, идущая на накопление капитала, в Японии самая высокая. Монополистический капитал Японии в 1965 г. получал за счет эксплуатации каждого рабочего в среднем 80 тыс. иен прибыли в месяц [195, 1967, № 11, 12]. Норма эксплуатации¹³ в Японии, по исчислению японского экономиста Ё. Кобаяси, составила в 1955 г. 270,9%, а в 1965 г. — 313,9% [143, 315].

Монополистический капитал стремится в максимальной степени использовать научно-техническую революцию в своих классовых интересах — для усиления социально-экономических и политических позиций, для преодоления трудностей, возникновение и развитие которых обусловлено самой системой капиталистического хозяйства. Причем эффективность мер по усилению эксплуатации трудящихся и накоплению капитала определяется конкретными условиями страны, в которой осуществляется научно-техническая революция.

Высокая норма эксплуатации в Японии обеспечивает быстрое накопление капитала. С 1960 по 1970 г. при увеличении номинальной заработной платы в обрабатывающей промышленности в 2,6 раза, а реальной — в 1,6 раза прибыли выросли в 4,5 раза [195, 1971, № 2, 87].

Высокая степень эксплуатации рабочего класса в условиях научно-технической революции, капиталистической рационализации и специфических национальных особенностей рынка рабочей силы позволяет монополистическому капиталу Японии успешно конкурировать на мировых рынках.

Положение рабочего класса Японии определяется не только волей, стремлениями и мероприятиями монополистического капитала. Оно в значительной степени находится под воздействием борьбы рабочего класса, его завоеваний.

Быстрое развитие производительных сил в Японии сопровождается усилением монополий и пролетаризацией населения страны. Растут численность рабочего класса, его организованность, классовая сплоченность и сознательность.

Число рабочих и служащих, объединенных в различные профсоюзы¹⁴, в 1960 г. составляло 7662 тыс. человек (33,6% всех рабочих и служащих), в 1970 г. — 11 605 тыс. (35,4%) [36, 1971, 109]. Для Японии характерна неравномерность охвата рабочих и служащих профсоюзами. Если на крупных предприятиях организованные в профсоюзы рабочие и служащие составляют 65%, то на мелких — всего лишь 4%.

Относительно низкая степень организованности рабочих и служащих в профсоюзы отмечается в таких отраслях экономики, как сфера услуг — 25,6%, торговля — 18,2, строительство — 23,6%, тогда как в обрабатывающей промышленности в профсоюзы организовано 36,3% рабочих и служащих, в горнодобывающей — 64,6, а на предприятиях транспорта, связи, электро-, газо- и водоснабжения 68,1% [24, 1971, 276].

В Японии большинство отдельных профсоюзов организационно входит в четыре крупнейших профсоюзных объединения: Генеральный совет профсоюзов (Сохё) — 4,3 млн. членов (36,9% общего числа членов профсоюзов), Всеяпонскую конфедерацию труда (Домэй) — 2 млн. членов (17,7%), Совет связи нейтральных профсоюзов (Тюрицу рорэн) — 1,4 млн. (12,1%), Новый конгресс производственных профсоюзов (Синсасибэцу) — 0,07 млн. членов (0,6%) [36, 1971, 110].

Несмотря на организационную разобщенность, рабочий класс Японии выступает с общими требованиями, которые исходят из его насущных нужд и интересов. В борьбе рабочего класса активно участвуют и рабочие, входящие в профсоюзы и профсоюзные объединения, руководство которых стоит на позициях сотрудничества между трудом и капиталом (Домэй, ряд профсоюзов, не входящих в профсоюзные центры).

С 1955 г. в Японии получила развитие своеобразная форма объединенной борьбы рабочего класса — кампании весенней и осенней борьбы за интересы трудящихся. В 1970 г. число участников весенней борьбы превысило 8 млн.

Количество трудовых конфликтов, стачек, число их участников растет. В 1960 г. было 2222 трудовых конфликта, в которых приняло участие 6 952 911 человек, в 1965 г. — 3051 конфликт и 8 975 083 участника, в 1970 г. — 4551 конфликт и 9 137 473 участника [41, 1968, 413; 196, 1971, № 8, 48].

Борьба рабочего класса Японии носит наступательный характер. В этой борьбе экономические требования сочетаются с политическими. Рабочий класс выступает против любых мер правящих кругов Японии, связанных с поддержкой агрессивной политики американского империализма в Азии, против внутренней политики, проводимой правящими кругами в интересах монополистического капитала, против наступления капитала на основные права рабочих¹⁵.

Рабочий класс Японии борется за повышение заработной платы, установление ее гарантированного минимума, сокращение рабочего дня, улучшение условий труда. Рабочие выступают против губительных для них последствий капиталистической рационализации. Рабочий класс Японии выступает против роста цен и дороговизны, сводящих часто на нет повышение заработной платы, требует также значительного улучшения системы социального обеспечения.

Из общего числа предъявленных в стачках и трудовых конфликтах требований почти $\frac{2}{3}$ составляют требования повышения заработной платы, $\frac{1}{4}$ — требования увеличения периодических выплат (бонусов).

Наиболее массовыми и частыми являются требования повышения заработной платы, выражающие самые насущные интересы рабочих. Именно поэтому из всех других показателей, характеризующих положение рабочего класса, наиболее заметные изменения в Японии происходили в заработной плате. Это свидетельствует, что в капиталистическом обществе рабочий класс только организованной борьбой может оказывать воздействие на улучшение своего экономического положения.

Господствующий в Японии монополистический капитал в целях обеспечения высоких прибылей стремится сохранить и в наибольшей мере использовать условия эксплуатации рабочих, складывающиеся под влиянием научно-технической революции.

Усиливающаяся эксплуатация при относительно невысокой оплате рабочей силы сопровождается ее идеологическим обоснованием. Представители монополистического капитала стремятся доказать невозможность преодоления возникающих трудностей и тем более достижения успеха и процветания предприятия без сотрудничества рабочих с администрацией, без жертв со стороны рабочих. В то же время всякую вынужденную уступку рабочим они стараются выдать за благодеяние и использовать такие уступки для налаживания мира и сотрудничества между рабочими и предпринимателями, между трудом и капиталом.

Рабочий класс Японии ведет борьбу против стремления правящих кругов страны переложить на плечи трудящихся все трудности и неблагоприятные последствия экономической политики, проводимой в интересах монополистического капитала, политики, снова приведшей в 1970 г. к экономическому спаду.

Рабочий класс выступает в защиту своих прав, за сохранение достигнутых и достижение новых завоеваний. Ему приходится преодолевать активное сопротивление монополий, стремящихся внести дезорганизацию и раскол в ряды рабочего движения.

В этих условиях все большее значение приобретают организованность рабочего класса, осознание широкими массами рабочих того, что противодействие наступлению монополий на их жизненные права, дальнейшие успехи классовой борьбы возможны лишь на путях обеспечения единства действий рабочего класса, всех трудящихся Японии.

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ И ТРУДОВАЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ ЯПОНИИ

Неуклонное возрастание в рядах армии трудящихся прослойки работников умственного труда — тенденция, характерная для всех индустриально развитых стран. В капиталистических странах эта прослойка, как и рабочий класс, подвергается эксплуатации со стороны монополистического капитала. Зависимость интеллигенции от власти монополий ограничивает свободу применения ее духовных сил, свободу творчества, отрицательно сказывается на уровне ее материального благосостояния.

Япония принадлежит к числу тех капиталистических стран, где процесс сближения интеллигенции с пролетариатом, приведший большую ее часть к совместной с рабочим классом борьбе за социальный прогресс, особенно заметен.

Быстрое развитие экономики на протяжении двух послевоенных десятилетий, радикальная перестройка и модернизация производственного аппарата обусловили резкий рост армии рабочих и служащих. Стала ощущаться острая нужда в самых разнообразных специалистах: инженерах и техниках, рабочихниках управленческого аппарата, ученых, педагогах, организаторах производства.

Научно-техническая революция вызвала значительные перемены в структуре армии работников наемного труда в Японии. На первых порах она вызвала интенсивное увеличение числа промышленных рабочих, что повлекло за собой нехватку рабочей силы (главным образом квалифицированной и молодежи). Повысился уровень квалификации и культуры рабочих, выросло их классовое самосознание. Все это повело к вздорожанию рабочей силы. В монополистических кругах возникло опасение за темпы роста прибылей. В последние годы владельцы предприятий добились значительной экономии на рабочей силе в результате рационализации производства, внедрения автоматизации и других механизмов, заменяющих большие группы рабочих. Вновь открываемые предприя-

тия оснащаются новейшей техникой. Это не замедлило сказаться на снижении темпов роста числа промышленных рабочих. Так, если в 1955—1960 гг. их число увеличилось на 39%, то в 1960—1965 гг.— всего на 15%, хотя темпы роста промышленной продукции оставались высокими. Еще быстрее возрастала численность других отрядов трудящихся, особенно служащих (число ИТР в 1960—1965 гг. увеличилось на 33%, служащих частных предприятий — на 48% и т. д.). Это привело к сокращению удельного веса рабочих в общем числе работающих по найму за счет увеличения доли служащих.

Таблица 36

*Удельный вес рабочих в общем числе работающих по найму**

Год	Промышленные и строительные рабочие	Государственные служащие и служащие частных фирм	Торговые служащие	ИТР и специалисты разных профессий	Транспортные рабочие
1960	44,3	20,7	8,0	7,8	6,1
1965	40,8	23,4	9,1	8,0	7,1
1968	40,6	23,6	9,1	8,8	

* [41, 1964, 59; 1970, 53—54].

Япония отнюдь не является единственной страной, где наблюдается указанный процесс. Данные по другим странам развитого капитализма говорят о том, что с 1960 по 1968 г. число рабочих в них увеличилось на 6%, а инженерно-технического персонала — на 42% [227, 1.1.1970].

Уже в 1965 г. число служащих в Японии приблизилось к 12 млн. человек и превысило число промышленных рабочих (11,5 млн.) [41, 1969, 69]. По расчетам японского экономиста Макото Канадзава, сделанным на основе данных Статистического бюро при премьер-министре и налогового управления, к 1969 г. служащие составили свыше половины занятых (15,7 млн. человек) [120а, 26]. Служащие становятся наиболее многочисленной частью населения Японии. Укрупняются масштабы и обновляется технология производства, возникают новые отрасли промышленности. Обстановка предъявляет растущие требования к объему знаний и уровню культуры всех занятых в процессе производства. Это вызывает не только количественный, но и качественный рост кадров работников умственного труда, изменение состава трудящегося населения. В этих условиях интеллигентские профессии перестают быть делом немногих, становятся массовыми.

По мере численного роста и все более важной роли в процессе развития страны трудовая интеллигенция становится одной из влиятельных сил общественно-политической жизни Японии. Для правильного понимания этой роли необходимо уяснить себе особенности ее положения по сравнению с другими слоями населения.

БОРЬБА ЗА МЕСТО В РЯДАХ «БЕЛЫХ ВОРОТНИЧКОВ»

Почти во всех странах мира служащие пользуются определенными привилегиями перед работниками физического труда. В Японии эти привилегии особенно заметны. Они состоят не только в том, что служащий материально обеспечен лучше рядового рабочего и уровень его жизни значительно выше. Будучи либо техническим специалистом, либо работником управленческого аппарата, служащий в буржуазном обществе поставлен, как правило, над рабочим. Если последний испытывает пренебрежительное отношение со стороны буржуазных и мелкобуржуазных слоев общества, не обладает почти никакими правами на предприятии, где работает, и всецело подчинен произволу хозяина, то служащий как бы принадлежит к особому сословию. Чем выше его служебный ранг, тем выше авторитет, тем больше с ним считаются. Далеко не одинаковы возможности, открытые перед рабочим и служащим. Обреченный всю жизнь заниматься физическим трудом рабочий может рассчитывать лишь на повышение до определенного предела своей квалификации и своего заработка. У служащего же гораздо более широкие перспективы продвижения вверх по служебной и социальной лестнице.

Для японского служащего частной фирмы, особенно крупной, в прошлом была характерна большая надежность и перспективность, связанная с системой пожизненного найма (для мужчин). Относительная надежность положения служащего в частной фирме частично обусловливается тем, что фирма сама готовит кадры. Вновь принятый работник — это почти всегда юноша со школьной скамьи, зачисляемый на низшую должность. Работая на первых порах в качестве практиканта за небольшую плату, он постепенно входит в круг интересов и методов работы фирмы. По мере накопления опыта и знакомства с делами он продвигается по службе, становится ценным для фирмы специалистом, увеличивает свой заработок. Как правило, фирма проявляет заботу о благосостоянии своих служащих: дает пособие многодетным, помогает в несчастных и особых случаях, предоставляет скидку на покупку изделий своего производства, берет на себя часть транспортных расходов далеко живущих и т. п.

Случаи увольнения и тем более добровольного ухода служащих с работы или перехода в другую фирму крайне редки и противоречат обычаям [см. 106, 303—305]. Сохраняются своего рода патриархальные отношения между фирмой и ее служащими.

Большинству японцев участь служащего, особенно крупной фирмы, представляется весьма завидной, и очень многие мечтают о ней. Средний японец предпочитает многим другим положение служащего [167, 18].

Не удивительно поэтому, что у молодых японцев преобладает стремление, активно поддерживаемое родителями, добиться поступления в ряды служащих по возможности более крупной фирмы. По материалам опроса окончивших школы в 1967 г. [50, 1969, 32], 60% выпускников изъявили желание стать служащими. Желавших освоить какую-нибудь производственную специальность оказалось всего 15% (остальные решили либо продолжить учебу, либо приступить к самостоятельной деятельности).

Борьба за место в рядах «белых воротничков» никогда не приобретала таких масштабов, как в период научно-технической революции, предъявившей повышенный спрос на работников умственного труда. Одним из основных условий успеха в этой борьбе является высокий образовательный ценз. В последние годы нельзя стать даже простым канцелярским клерком, не имея полного среднего (12 лет) образования (в 1965 г. только 7,8% принятых на канцелярскую работу не имели полного среднего образования, а с течением времени правила приема становятся строже). Для других же категорий служащих (ИТР, учителя) необходимо высшее или специальное среднее образование. В большинстве банков и других финансовых учреждений мужчины принимаются на работу только с высшим образованием. Да и работники канцелярского труда имеют гораздо большие возможности продвижения по службе, если у них есть высшее образование.

В такой обстановке в Японии стало бурно расти движение за повышение образовательного уровня граждан. Резко увеличивается число лиц, желающих продолжить образование после окончания неполной средней школы, курс которой по японским законам является обязательным. Так, если в 1955 г. почти половина прошедших обязательный девятиклассный курс обучения (точнее — 48%) покидала учебу в поисках работы, то в 1969 г. уже $\frac{4}{5}$ учащихся неполных средних школ продолжали учебу в трех старших классах, несмотря на то что она платная и требует порой очень значительных жертв от семьи учащегося [50, 1969, 30; 38, 287].

Среди девочек при переходе в 10-й класс прежде отсев был особенно велик. Еще недавно в старших классах школы

число мальчиков минимум в полтора раза превышало число девочек. К середине 60-х годов разрыв в численности юношей и девушек в старших классах почти исчез. Тяга японской молодежи к повышению образования является всеобщей, независимо от пола. Усиленный приток молодежи в старшие классы повлек за собой рост числа средних школ почти на 30% за 10 лет [41, 1969, 527, 531].

В результате, если в 50-х годах основным контингентом выпускников школ, ищущих работу, были лица, окончившие неполную среднюю школу, то к 1965 г. число лиц с полным средним образованием на рынке рабочей силы стало преобладающим. Выросла и доля выпускников средней школы, стремящихся поступить в высшие учебные заведения. Если в 1955 г. в высшие учебные заведения поступило 18% выпускников средних школ, то к 1968 г. уже 24% получивших среднее образование продолжали учебу в вузах. С 1955 по 1968 г. число студентов выросло более чем вдвое [50, 1968, 30].

Повышенный спрос на рабочую силу с высоким образовательным цензом повлек за собой резкое увеличение предложения. Борьба за вакансии в рядах «белых воротничков» приняла более острый характер. В то время как в стране стала ощущаться нехватка рабочей силы, число претендентов на вакансии служащих постоянно значительно превышает число вакансий. Это дает возможность предпринимателям при найме служебного персонала выбирать самых лучших и благонадежных. «Белая книга по труду», орган министерства труда, приводит данные о трудоустройстве выпускников полных средних школ за ряд лет, из которых следует, что из года в год снижается процент тех, которым удастся попасть в число служащих: в 1962 г. — 61,2%, в 1965 г. — 60,5, в 1967 г. — 57,1% [50, 1969, 33]. Однако эти цифры далеко не дают полной картины. Они относятся суммарно ко всем выпускникам обоего пола. Каковы же шансы зачисления в ряды служащих по каждому из полов? В 1967 г. 77,9% девушек-выпускниц средних школ были приняты на службу, в то время как выпускников мужского пола принято всего 36,1%. Объясняется это в значительной мере тем, что женская рабочая сила в Японии в два с лишним раза дешевле, но здесь следует иметь в виду, что лишь небольшой процент женщин зачисляется в кадровый состав сотрудников той или иной фирмы и остается на постоянной работе. Большинство же принимаемых на работу девушек (машинистки, стенографистки, учетчицы и др.) работают, как правило, лишь несколько лет, до замужества. Из 36% юношей выпускников, пополнивших в 1967 г. ряды «белых воротничков», 2% попали в ряды ИТР, 15,7% стали работниками канцелярий и 18,3% пошли в торговые предприятия. Большинство отсеявшихся при отборе кандидатов в служащие становятся рабочими [50, 1969, 33].

Большой наплыв кандидатов в служащие, наличие крупных резервов рабочей силы в этой области создали монополистическому капиталу Японии возможность обеспечить в рядах управленческого и инженерно-технического персонала солидную прослойку, близкую буржуазии по своим взглядам и привычкам.

СИСТЕМА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ЯПОНСКОЙ ИНТЕЛЛИГЕНЦИИ

Интересами государственно-монополистического капитализма обусловлена практикуемая в Японии консервативная, крайне антидемократическая политика в области народного просвещения. Система японских учебных заведений построена так, что она ставит в крайне неравноправные условия половину населения, т. е. женщин, затрудняя им продвижение по ступеням школы по мере их повышения. Стремление женщин к равноправию и расширению объема знаний привело в последние годы к тому, что резко сократился разрыв в числе лиц обоего пола в старших классах средней школы, однако разрыв этот все же не уничтожен полностью. Если в первой половине 50-х годов число девушек составляло только 60% числа мальчиков, то в 1969 г. оно достигло 95%. Эти цифры относятся к государственным и общественным школам¹. Девушкам легче попасть в частные школы, но обучение в них стоит дороже. В средние специальные учебные заведения девушек почти не принимают. Ограничен прием девушек и в высшие учебные заведения. Так, в 1969 г. из 1355 тыс. студентов в Японии девушек было всего 244 тыс., или 18% [38, 279]. Женщинам в Японии почти полностью закрыт доступ в ряды ИТР и специалистов высшей квалификации. Большинство девушек, желающих продолжить образование после средней школы, поступают в краткосрочные вузы (с двухгодичным курсом обучения), окончание которых дает им возможность в лучшем случае подняться до средних звеньев администрации в частных предприятиях или фирмах.

Сказанным далеко не исчерпывается неравенство условий получения образования для японской молодежи. Учебные заведения Японии подразделяются на государственные, общественные и частные, причем чем выше ступень школы, тем в большей степени она находится в руках частного капитала, эксплуатирующего школы как коммерческие предприятия. После окончания неполной средней школы более трети желающих продолжать образование в трех старших классах вынуждены поступать в дорогостоящие частные школы, ибо более доступные государственные и общественные школы переполнены и темпы их роста сильно отстают от роста числа претендентов. Монополистический капитал считает **нужным**

экономить казенные средства на школах, используя их по более выгодному для него назначению. Часть молодежи вообще лишена возможности продолжать учебу, так как не обладает нужными для этого средствами.

Еще хуже обстоит дело с высшим образованием. Более $\frac{2}{3}$ высших учебных заведений Японии принадлежит частным лицам или компаниям. В частных вузах обучается около $\frac{3}{4}$, точнее 72% всех студентов Японии, ибо в сравнительно доступных государственных вузах, так же как и в средних школах, мест не хватает [41, 1969, 535]. А насколько дорога учеба в частной высшей школе, видно из следующих цифр: за право держать вступительный экзамен взимается от 5 до 8 тыс. иен, обязательный вступительный взнос колеблется от 30 тыс. до 60 тыс. иен (в медицинских вузах — до 100 тыс. иен), плата за право учения — 40—60 тыс. иен в год. Кроме того, большинство частных высших школ взимает особый единовременный взнос «на благоустройство» (обычно 50 тыс. иен) и плату за право участия в практических занятиях. Многие семьи, живущие на трудовые доходы, годами урезают расходы на питание и предметы первой необходимости, чтобы сделать сбережения на учебу детей. Вышеприведенные цифры касаются только гуманитарных школ (преобладающая часть японских вузов), учеба же в специальных колледжах и на технических факультетах обходится на 20—30% дороже. «В общей массе выпускников высшей школы, — говорится в сборнике „Управление фирмами в Японии“, — преобладают специалисты по гуманитарным наукам. Это создает для технических специалистов огромные преимущества с точки зрения трудоустройства» [106, 323].

Характерная особенность японской высшей школы состоит в том, что далеко не все 379 высших учебных заведений пользуются одинаковым весом в обществе. Есть вузы, после окончания которых перед выпускником открывается широкая дорога на любом служебном поприще, как в государственном аппарате, так и в частных корпорациях. Наряду с ними есть и такие, окончание которых не сулит особенно больших успехов в жизни. Естественно, что для каждого японца особенно заманчивой перспективой является зачисление в один из «хороших» вузов, облегчающих дальнейший жизненный путь. Из числа государственных университетов к ним относится в первую очередь Токийский (бывший императорский) университет, воспитавший ряд поколений японской бюрократии. Киотский университет, Университет Хитоцубаси и Университет Кобе относятся к числу старейших высших школ, воспитавших многих видных дельцов и коммерсантов². Из числа частных вузов «хорошими» считаются Университет Кэйо, один из главных источников пополнения ведущих кадров японских бизнесменов, Японский университет, крупней-

шее в стране высшее учебное заведение, насчитывающее более 70 тыс. студентов, и некоторые другие. Попасть в число студентов «хороших» вузов считается особым счастьем. Отсюда огромные конкурсы, строгие экзамены [21, 1969, 938].

Некоторые вузы не зря пользуются авторитетом в кругах японского монополистического капитала, не зря находятся в привилегированном положении. Они берут на себя задачу подготовки правящему классу верных слуг. При приеме в эти вузы производится особо тщательный отбор кандидатов. Так, Японский университет в своем рекламном проспекте публично объявляет, что среди его студентов нет групп, поддерживающих Дзэнгакурэн (левая студенческая ассоциация), что никто из его преподавателей не состоит в профсоюзах. Японский университет — один из немногих вузов, избежавший волнений, правда только до середины 1968 г. Или, например, Аояма Гакуин, один из старейших японских вузов, предупреждает, что воспитывает кадры деятелей, «уважающих закон и религию». Поступление в «хорошие» вузы доступно не каждому даже из тех, кто может выдержать бремя расходов, связанных с учебой. Экзамены при поступлении в эти вузы настолько строгие, что подготовка к ним требует от японской молодежи многих месяцев чрезвычайно упорного труда. Э. Фогель в цитированном выше труде пишет, что требования к знаниям по математике и физике при поступлении в японский вуз выше, чем в вузах Европы и Америки.

Чтобы быть уверенными в своих будущих воспитанниках, многие из частных «хороших» вузов сами берут на себя заботу об их подготовке (тем более что эта забота дает им немалый дополнительный доход). Для этого они располагают системой своих учебных заведений разных ступеней. Такие вузы, как Аояма Гакуин, Университет Кэйо и другие ведут определенную часть своих учащихся от детского сада до аспирантуры. При такой системе изучение каждого ученика продолжается многие годы. Другие ограничиваются созданием собственных средних школ, охватывающих шесть или три старших класса. Например, Японский университет имеет более двух десятков собственных средних школ. Их ученики при поступлении в следующую ступень или в соответствующий вуз пользуются определенными льготами (держат облегченные экзамены и пр.). В Японии этот тип школ получил прозвище «эсукарэ-то» (эскалаторные). Попасть в такие школы тоже не просто, и учеба в них обходится очень дорого.

Что касается рядовых вузов, то обучение в них в связи с недостатком средств и по ряду других причин поставлено часто на недостаточно высоком уровне. Студенты многих вузов жалуются, что программы не связаны ни с будущей

специальностью, ни с исследовательской работой, что учеба в них — это не столько высшее образование, сколько продолжение средней школы. Серьезные нарекания вызывают многие частные вузы. Преследуя в основном коммерческие цели, они стараются обслужить возможно больше студентов, расходуя как можно меньше средств. Если в государственных вузах на одного преподавателя приходится 8,3 студента, то в частных — формально в три, а в действительности в 4—5 раз больше (поскольку слушание лекций разрешается и посторонним лицам). Лекции читаются в больших аудиториях, но и в них не хватает мест, часть студентов слушает их через репродукторы. В семинарах число слушателей чрезмерно велико, в исследовательских лабораториях тесно. Отсюда слабая связь между студентами и профессурой, которая к тому же из-за невысоких заработков вынуждена еще работать на стороне. Привилегированные частные вузы лучше организуют учебный процесс, поскольку получают дотации от крупных фирм, по заданиям которых ведут исследовательские работы, или от военных кругов, как отечественных, так и американских [176, 1969, № 141, март, 109].

Короче говоря, система японского просвещения построена так, что забота многих и многих японских семей о будущем своих детей начинается с наступлением школьного возраста или еще раньше. Для того чтобы создать для детей в будущем возможность поступления в университет, надо добиться приема их в «хорошую» школу. Для этого семья готова взвалить на себя дополнительное бремя расходов на учебу в частной школе. Для приема в эти школы нередко приходится прибегать к просьбам, протекции, а подчас взятке. Поэтому среди учащихся «хороших» школ больше всего детей богатых или влиятельных родителей.

Принятый в вуз юноша в большинстве случаев сталкивается с господствующими там антидемократическими порядками, лишаящими студентов возможности влиять на содержание и направление проходимых ими курсов и на жесткий внутренний распорядок работы и отдыха. Некоторые университеты пытаются регламентировать поведение студентов вне стен вуза.

После окончания учебы студенту предстоит пройти еще один экзамен для поступления в фирму или в учреждение, к которому его влечет. Чаще всего это снова трудный экзамен, отнимающий у экзаменующихся много сил.

В японской литературе можно встретить утверждение, что большинство самоубийств в среде японской молодежи приходится на весенний период, требующий чрезмерного напряжения всех сил для поступления в вуз или на службу, решающий на многие годы судьбу человека.

Официальная политика в области народного образования

Японии, как видно из сказанного, носит явно выраженный классовый характер, предоставляя детям имущих классов большие привилегии по сравнению с японцами-тружениками. Она вызывает растущий протест в народных массах. Распространившиеся на всю страну студенческие демонстрации³, забастовки являются выражением недовольства существующими порядками в области народного образования.

Чаяния японских студентов нашли частично свое отражение в следующем заявлении генерального секретаря союза учителей М. Маки: «Высшие учебные заведения Японии не должны быть уделом избранных слоев, привилегированных лиц, а должны быть открыты для всего народа. Должны быть внесены коренные изменения в систему вузовского самоуправления, которое до сих пор осуществляется от имени коллегии профессоров, безраздельно распоряжающейся всеми делами вуза. К участию в самоуправлении нужно привлекать и доцентов, и преподавателей, и аспирантов, и даже студентов. В частных вузах вообще делами заправляют директораты. Попытки сохранить вузы в качестве привилегии какой-то элиты наталкиваются на возмущение студентов. Отсюда и студенческие беспорядки, борьба с которыми одними полицейскими мерами не дает результатов» [176, 1969, № 141, март, 104—105].

СЛУЖАЩИЕ ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рост армии работников умственного труда, в том числе увеличение числа служащих различных специальностей, вызвал к себе двоякое отношение капиталистов. С одной стороны, хозяева предприятий заинтересованы иметь необходимых специалистов, чтобы не отстать от жизни и идти в ногу с научно-технической революцией. Отсюда рост числа специалистов в любой отрасли деловой активности. В промышленности по темпам численного роста они обгоняют рабочих. Отсюда увеличение их удельного веса на предприятиях за период с 1954 по 1963 г. с 19,2 до 22,5%, а на крупных предприятиях — с 20,7 до 26,5% [187, 1965, август, 123]. И в последующие годы ряды служащих в промышленности растут быстрее, чем ряды рабочих. Это видно из приводимых данных о наборе молодежи, окончившей школы, на промышленные предприятия [50, 1969, 46]:

	1963 г.	1965 г.	1968 г.
Всего принято на производство, тыс. человек	1509 (100%)	1460 (100%)	1487 (100%)
Из них			
служащие и ИТР	584 (38,7%)	607 (41,6%)	699 (47%)
производственные рабочие и мастера	632 (41,9%)	588 (40,3%)	544 (36,6%)

Остальные нашли применение на внутризаводском транспорте и подсобных работах. С другой стороны, рост числа специалистов противоречит стремлению владельцев предприятий всемерно экономить на оплате рабочей силы. Эффективность рационализаторских мер, имеющих целью сокращение численности персонала, ослабляется интенсивным ростом числа ИТР и других служащих, более квалифицированной и потому более дорогой и более требовательной рабочей силы. На служащих предприниматели смотрят как на тех же пролетариев, живущих продажей своей рабочей силы и потому полностью от них зависимых. Правда, они находятся в привилегированных по сравнению с рабочими условиях, и потому чем они многочисленнее, тем сильнее стремление капиталистов урезать их привилегии. Отсюда обострение противоречий между трудовой интеллигенцией и монополистическим капиталом.

Предприниматели стремятся как можно больше экономить на заработной плате служащих. По мере роста числа служащих постепенно уходит в прошлое их особо привилегированное положение. В японской литературе отмечается, что если доходы рабочих и крестьян увеличились по сравнению с довоенным периодом, то заработки служащих снизились на 35—50% [123, 118].

Разумеется, это относится не ко всем служащим в одинаковой мере. В послевоенные годы усиленными темпами идет процесс расслоения служащих. По мере концентрации и роста объема производства, введения все более совершенного и дорогостоящего оборудования усложняются и функции обслуживающего персонала. Изучение наиболее эффективных способов управления и организации труда, совершенствование контроля над производственной деятельностью, изыскание методов снижения себестоимости, рационализаторская деятельность, изучение рынков и попытки планирования производства — все это становится монополией сравнительно узкой группы высококвалифицированных специалистов, услуги которых особо ценятся и очень высоко оплачиваются. Это — элита, руководящий состав предприятий, куда закрыт доступ лицам без высшего образования (лишь 4% лиц, имеющих среднее образование, удалось проникнуть в эту среду) [187, 1965, август, 127]. Эта категория, как видно из табл. 37, составляет около четверти всех служащих Японии, исключая служащих государственных учреждений.

Из года в год растет разрыв между верхней прослойкой служащих и их основной массой как в отношении круга полномочий, объема власти и влияния в аппарате учреждения или предприятия, так и в отношении оплаты труда, всякого рода льгот, уровня жизни.

Если взять за 100 среднее жалованье рядового служащего

Группы служащих по предприятиям *,
%

Предприятия	Заведующие отделами и выше	Заместители заведующих отделами	Заведующие подотделами	Помощники заведующих подотделами	Начальники секторов	Помощники начальников секторов	Рядовые служащие
Все предприятия (в среднем)	3,8	1,3	6,6	1,6	7,1	2,8	76,8
Из них с числом занятых свыше 500	1,8	1,0	4,5	1,6	7,2	2,6	81,3
100—500	4,0	1,7	7,0	1,6	6,6	3,6	75,5
50—99	6,9	1,4	9,2	1,3	8,0	1,1	72,1

* [132, 187].

го частного предприятия (в этот разряд обычно зачисляются все работники рангом ниже заведующего сектором), то жалование заведующего сектором составляло к началу 60-х годов 400—440 тыс. иен, заведующего подотделом — 530—570 тыс., заведующего отделом — 730—750 тыс. иен. Разрыв тем больше, чем крупнее предприятие [123, 79—80]. С тех пор разрыв между высшим и остальными рангами значительно возрос.

Частные компании поощряют приобретение своими служащими акций этих компаний. Однако тут сильно дает себя знать разница в доходах. Рядовые служащие не имеют возможности приобретать акции, и лишь 7,5% их владеют акциями на небольшую сумму, в то время как до 30% служащих среднего звена и значительная часть служащих высших рангов обладают акциями и материально заинтересованы в процветании компаний, где они работают [123, 124].

В то время как могущественная верхушка служащих приближается по образу своей жизни и образу мышления к буржуазии и выступает в качестве выразителя взглядов и защитника интересов монополистического капитала, основная масса служащих все отчетливее сознает общность своих интересов с эксплуатируемыми слоями народа.

Служащий должен верой и правдой послужить предприятию много лет, прежде чем он получит возможность продвигаться вверх по служебной лестнице. Поэтому более высокопоставленные служащие — обычно лица пожилого возраста. Это относится не только к конторским служащим, но и к инженерно-техническому персоналу. Темпы продвижения по службе согласно сложившейся традиции довольно ста-

бильны, и служащий может рассчитывать, в каком возрасте на что он может надеяться. Это видно из следующих данных [123, 106]:

Движение по служебной лестнице	Лица с высшим образованием	Прочие лица
С момента поступления до должности заведующего сектором	8,6 лет	14 лет
С должности заведующего сектором до заведующего подотделом	6,6 »	9 »
С должности заведующего подотделом до заведующего отделом	8,7 »	8,7 »

Высокий образовательный ценз значительно облегчает продвижение по службе. В настоящее время достижение должности выше заведующего подотделом для лиц без высшего образования почти исключено. В свое время Комитет по личному составу (Дзиндзин) провел обследование нескольких сот предприятий с числом работников выше 50 с целью выявить должностную и возрастную структуру служащих. Вот полученные им данные (на 1960 г.) [123, 105], характеризующие положение, существовавшее до недавнего времени:

Должность	Число лиц в этой должности	Удельный вес, %	Средний возраст, лет	Средний месячный заработок, иень
Заведующий отделом (бутё)	3 212	2,62	47,9	70 567
Заведующий подотделом (катё)	8 101	6,61	43,4	49 961
Заместитель заведующего подотделом (катё дайри)	2 534	2,07	40,3	45 930
Заведующий сектором (какари-тё)	10 387	8,48	38,7	37 718
Старший клерк (сэннин какарин)	10 820	8,82	35,8	32 136
Клерк-исполнитель (какарин)	71 782	58,6	28,5	18 953
Вновь принятые с высшим образованием	3 875		23,4	13 735
Вновь принятые прочие*	11 826	12,81	18,1	6—8 тыс.

* Лица, не имеющие стажа, наиболее низкооплачиваемые, фактически ученики.

При этом следует учесть, что средняя месячная заработная плата рабочих и служащих по всей стране в обрабатывающей промышленности составляла в 1960 г. 24,3 тыс. иен, банковских служащих — 32,2 тыс. иен. Минимум заработной платы, требуемый профсоюзами, — 14 тыс. иен [48, 1969, 100—103].

Приведенные выше данные наглядно иллюстрируют традиционные для Японии факторы продвижения по службе — образование, возраст и стаж. Они остались почти неизменными по настоящее время. Перемены, вызванные научно-технической революцией, ставят под угрозу полного крушения

эту традиционную систему пожизненного найма и продвижения («нэнко»). Во-первых, эта система все меньше устраивает предпринимателей, так как мешает быстрому привлечению на руководящие посты способных работников, закрепляет за фирмой малоэффективную рабочую силу. Эта система привлекала капиталиста тем, что, как видно из вышеприведенной таблицы, давала в его распоряжение многочисленный слой работников, трудившихся за особо низкую заработную плату,— молодежь. Теперь положение изменилось. Быстрые темпы экономического развития страны в последние годы привели к нехватке рабочей силы. Особенно затруднительной стала вербовка молодежи, выпускников школ. В связи с этим в последнее время сильно выросла первоначальная заработная плата: молодежь перестала соглашаться на традиционную грошевую оплату ее рабочей силы. К 1969 г. средний заработок юноши в возрасте 18 лет со средним образованием достиг 27 тыс. иен. Чтобы сохранить прибыли на высоком уровне, предприниматели сокращают годовые прибавки к заработку работников старших возрастов, что вызывает их недовольство.

Во-вторых, существующая система найма и продвижения не удовлетворяет и большинство самих работников. На протяжении 60-х годов количество служащих резко возросло, а возможности для рядового работника попасть в число руководителей увеличились крайне незначительно.

С ростом на предприятиях числа служащих с высшим образованием былая надежность перспектив продвижения по службе исчезает и для них. Значительная масса чувствует себя обреченной навсегда остаться на нижних ступенях служебной лестницы, хотя среди них немало лиц, способных претендовать на лучшую участь.

Несколько слов о служащих старших возрастов, сумевших в той или иной мере выдвинуться. Их заработки в пять-шесть раз превышают начальные. Однако представлять себе дело так, что все служащие старших возрастов поставлены в одинаково хорошие условия, было бы неправильно. По мере увеличения возраста надбавки к жалованью сильно сокращаются, но вступает в силу новый фактор, определяющий высоту заработка,— должностной оклад. На определенном этапе (главным образом после сорокалетнего возраста) часть служащих — от 20 до 30% — хозяева выдвигают на различные должности. Эта группа получает оклады, намного превышающие средневозрастные, остальные же довольствуются скромными прибавками. Как показало проведенное в 1969 г. обследование нескольких сот крупных промышленных и финансовых корпораций, месячные заработки служащих в возрасте 50 лет, имеющих высшее образование, колеблются от 257 тыс. до 62,4 тыс. иен [222, 1969, № 709, November, 16].

Большинство служащих даже старших возрастов имеют скромные доходы. Так, служащие крупного предприятия со средним образованием в возрасте 55 лет зарабатывали в 1970 г. в среднем 150,7 тыс. иен в месяц, что лишь на 17% превышает заработок рабочего со средним образованием (128,5 тыс. иен) [53, 187, 195].

Значительно скромнее заработки служащих, работающих на периферии, где ставки намного ниже, чем в ведущих индустриальных центрах, а также служащих небольших предприятий, не принадлежащих могущественным концернам.

Происходит растущее обособление руководящей верхушки от основной массы служащих. Рядовой служащий и раньше находился в полном и безраздельном подчинении у администрации предприятия или учреждения, однако это не вызывало в нем сколько-нибудь сильного протеста, ибо много надежд было связано с будущим. С крушением этих надежд растет отчуждение между низами и верхами. Низовые слои служащих от беспрекословной покорности переходят к предъявлению требований об улучшении своего положения.

Традиции пожизненного найма ставит под угрозу и все усиливающаяся механизация труда служащих. Внедрение быстродействующих электронно-вычислительных машин (их число за 1965—1968 гг. выросло с 1937 до 4800 единиц, или в 2,5 раза) и других механизмов, экономящих труд служащих, приводит к освобождению возрастающего количества рабочих рук. Резко сокращается потребность предприятий в рядовых клерках. Проведенное в 1968 г. министерством труда обследование нескольких тысяч предприятий с числом рабочих свыше 100 показало, что 21% крупных предприятий обладает излишком служащих. Даже у 7% небольших предприятий (от 100 до 200 занятых) оказались излишки [222, 1969, № 703, Мау, 79]. До некоторых пор капиталистические фирмы по возможности воздерживаются от массовых увольнений, прибегая к переквалификации и к перемещениям внутри данной компании. Однако перемещение по службе нередко связано с хуже оплачиваемой работой, и воздержание от увольнения возможно не всегда⁴. Все это увеличивает стремление служащих искать гарантии своего будущего в совместных действиях с рабочими. В последние годы увеличивается число сверхштатных служащих, привлекаемых для выполнения определенных работ, на которых не распространяется пожизненный найм. При этом их нередко принуждают выполнять работу штатных служащих, и, хотя они работают в фирме много лет, им создаются гораздо худшие условия. Это наиболее обездоленная прослойка служащих.

Не изжит до сих пор на предприятиях и в учреждениях Японии такой пережиток, как неравноправное положение женщин. Правда, доля женщин в среде служащих частных

предприятий и учреждений выросла почти до 40%, однако дискриминационный подход к ним сохраняется до сих пор. Показательно, что среди инженерно-технических работников, число которых достигает 430 тыс., насчитывается всего 2,7 тыс. женщин [41, 1969, 69].

Зарботки женщин-служащих не достигают и половины заработка мужчин. Женщины, работающие в финансовых учреждениях (банки, страховые общества и т. п.), в 1965 г. зарабатывали в среднем 47,5% того, что зарабатывали мужчины, к 1969 г. соотношение ухудшилось — 45%; лучше положение на торговых предприятиях, где за указанный период заработок женщин вырос с 49,9 до 51% мужского [38, 188]. Характерно, что начальная заработная плата женщин (для девушек 17—18 лет) в настоящее время почти сравнялась с мужской, однако ежегодные надбавки за возраст и стаж у женщин гораздо ниже, вследствие чего к 25 годам женщина получает лишь от 70 до 80% того, что получает мужчина, а к 40 годам — 40—50%. Часто в качестве одного из мотивов дискриминации женщин, выполняющих ту же работу и на том же уровне, что и мужчина, выдвигается более низкий образовательный ценз. Средний заработок женщины-служащей всего на 3—4% превышает заработок работницы. Низкие заработки — один из мотивов, побуждающих женщин рано оставлять работу.

ПОЛОЖЕНИЕ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Не только среди служащих административного аппарата предприятий, но и среди инженерно-технических работников усиливается тревога в связи с переменами, которые в последние годы происходят в условиях их жизни. В японской экономической литературе можно найти немало сведений, характеризующих положение ИТР на японских предприятиях. Вот что пишет об этом работник кафедры экономики Киотоского университета С. Нодзава: «Издавна организация управления производством на крупных предприятиях страны тесно связана с системой выслуги лет, которая зиждется на следующих трех основах: приобретение мастерства путем многолетнего ученичества (на одном и том же предприятии. — Е. М.); оплата труда по системе выслуги лет... строжайшее личное подчинение. Организация управления предприятием, основанная на системе „нэнко“, в большинстве случаев выглядит следующим образом: управляющий — начальник цеха — цеховые мастера — бригадиры. Эти облеченные контрольными функциями работники не только руководят производством, не только командуют в рамках своей должности, но и играют роль боссов, старшин, держащих рабочих еще и как бы в вассальном подчинении. Капиталист через стоя-

щего на вершине этой пирамиды начальника цеха и его многочисленных подручных держит в подчинении всю рабочую массу» [187, 1965, август, 128—130]. Поскольку, пишет далее Нодзава, профсоюзы в Японии строятся, как правило, по предприятиям, на выборные профсоюзные посты очень часто проникают те же цеховые боссы, что еще более усиливает их власть над массой.

Как правило, подготовка руководящих работников цехов — бригадиров, цеховых мастеров и др. — на фабриках и заводах ведется на самом предприятии из числа лиц с известным образовательным уровнем. Они выдвигаются уже в пожилом возрасте, накопив значительный производственный опыт и стаж, овладев принятой технологией. Данные обследования крупного металлургического завода Хиробата показывают, что здесь даже низовое звено цехового руководства — бригадиры — люди пожилые. 75% из них старше 40 лет. Лица более высокого ранга редко бывают моложе 45 лет [187, 1965, август, 128—130].

В последнее время привилегированное положение инженерно-технического персонала, создавшееся благодаря системе «нэнко», стало отходить в прошлое. Жизнь ломает старые традиции. По мере роста и технического переоборудования японской промышленности претерпевала существенные изменения и структура занятости в ней. Перестройка промышленности вызвала растущую потребность в кадрах работников с высоким образовательным уровнем и профессиональной подготовкой, начала которой получены еще до поступления на работу, а не на принявшем работника предприятии, как этого требует система «нэнко»⁵. Приходящая на производство молодежь со средним образованием быстро овладевает профессиями и выражает острое недовольство ограничениями в зарплате, в возможностях продвижения по службе, выдвигаемых перед ней системой «нэнко». Да и для администрации предприятий система эта создает все больше неудобств, так как старые дорого оплачиваемые кадры все менее соответствуют работе в новых условиях, а на смену патриархальным отношениям между ними и рабочей массой приходят неприязнь и вражда.

Изменившиеся условия вызвали неизбежность ломки традиционной иерархии инженерно-технических кадров, сложившейся на японских предприятиях. Возраст и стаж как главный критерий ценности работника постепенно, хотя пока еще и очень медленно, уступают место таким критериям, как уровень знаний, личные способности, владение мастерством.

Необходимость повышения конкурентоспособности предприятий, а также обострение борьбы за внутренний рынок побудили предпринимателей всемерно добиваться снижения себестоимости продукции. Усилилось стремление всеми спо-

собами повысить производительность труда, максимально снизить стоимость рабочей силы, затрачиваемой на единицу продукции. Это потребовало более жестких методов руководства рабочими на предприятиях.

Процесс перестройки функций инженерно-технических кадров пошел по линии усиления специализации контроля. Если до сих пор цеховой мастер и бригадир руководили производственным процессом и наблюдали за производительностью труда рабочего, его дисциплиной, квалификацией и т. п., то отныне в цехах вводится институт прорабов, которые отвечают лишь за организацию производственного процесса, все же остальное возлагается на специально подобранных лиц. В связи с этим быстрыми темпами стали расти низовые звенья администрации предприятия, непосредственно контролирующие рабочего в процессе его производственной деятельности. Контроль постепенно переходит в компетенцию служащих контор (учетчики, хронометражисты, нормировщики, табельщики и т. п.). Быстро увеличивается и численность инженерно-технических работников цехов (бригадир), они все в большей мере разделяют с рабочими функции управления машинами и их наладки. Наряду с количественным ростом идет процесс омоложения административных кадров, сопровождающийся нередко болезненной процедурой передачи функций от старых, переставших соответствовать модернизированным условиям производства руководителей к более молодым работникам, обладающим необходимыми теоретическими и более широкими специальными знаниями.

По данным обследования, проведенного в Японии в начале 60-х годов, с 1961 по 1963 г. число рабочих в промышленности увеличилось на 9,3%, низового контрольного персонала в конторах частных предприятий — на 35,2, служащих более высоких рангов — на 30—40, число низовых цеховых ИТР, как администраторов, так и прочих, — на 30,1% [187, 1965, август, 129]. Тенденция к омоложению низового звена цеховой администрации распространяется и на остальные ступени управленческих кадров. Способная и технически подкованная молодежь, приходящая на предприятия, скоро убеждается в том, что она способна не хуже, а зачастую и лучше справляться с командными функциями, чем старые кадры. Старые кадры видят в ней опасного соперника, постепенно подрывающего их монополию на руководство. В результате — возникновение противоречий между молодыми и старыми кадрами.

Резко возросший за последние годы слой низового контрольного персонала и низовых инженерно-технических кадров в цехах утрачивает привилегии, которые давала ему до недавнего времени система «нэнко». И по уровню материального благосостояния большинство инженерно-технических

работников все больше приближается к квалифицированным рабочим. Последние в условиях большой нехватки квалифицированной рабочей силы в Японии, создав сильные профсоюзы, добились значительного повышения **зарботков**, в то время как зарботки инженерно-технического персонала росли медленнее.

В середине 50-х годов рабочий промышленного предприятия зарабатывал в среднем немногим больше половины заработка служащего. На строительстве же, где преобладал ручной труд, рабочий зарабатывал вдвое меньше его. В 60-х годах рабочие добились некоторого повышения зарботков и разница существенно сократилась [41, 1966, 398, 1970, 394]:

Средняя заработная плата	1959 г.	1960 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	По сравне- нию с 1959 г.
Служащего в промыш- ленности, тыс. иен . . .	30,9	33,5	39,0	42,4	49,3	69,7	225,5%
Промышленного рабо- чего, тыс. иен	17,8	19,5	23,4	26,0	31,6	46,3	260,0%
Процент к заработной плате служащего . . .	57,6	58,2	60,0	61,3	63,5	66,5	...
Строительного служа- щего, тыс. иен	27,8	29,4	36,1	40,7	49,9	65,4	235,2%
Строительного рабоче- го, тыс. иен	14,7	16,3	22,4	25,2	31,5	42,0	285,7%
Процент к заработной плате служащего . . .	54,0	55,4	62,0	61,9	63,1	64,2	...

По данным министерства труда [50, 1968, 124], в 1966 г. рабочий получал в среднем 73% зарботной платы служащего. В 1969 г. редакцией журнала «Ориентал экономист» было предпринято обследование зарботной платы на 348 крупных частных предприятиях (с капиталом свыше 500 млн. иен и с числом занятых свыше 500). Было установлено, что средняя зарботная плата служащих по этим предприятиям составляла 63,7 тыс. иен, а рабочих — 55,9 тыс. иен, т. е. 87,7% заработка служащих (включая сверхурочные) [222, 1969, № 709, November, 14]. Таким образом, в 60-х годах зарботная плата рабочих росла быстрее, чем служащих, и соотношение зарботков неуклонно меняется в пользу рабочих (речь идет о номинальных зарботках, реальные зарботки выросли гораздо меньше). Жизненный уровень служащих в последние годы постепенно сближается с жизненным уровнем рабочих, который еще сильно отстает от западного⁶.

Средние цифры не полностью отражают действительное положение вещей. За средними зарботками служащих скрываются очень большие различия в уровне оплаты отдельных групп. Выше говорилось о верхушечной прослойке, по размерам заработка, объему и характеру полномочий высоко

стоящей над рядовой массой. Но и сама рядовая масса неоднородна по материальному уровню. Еще ярче обнаруживается тенденция к сближению уровня жизни этих двух отрядов японских трудящихся при сравнении различных возрастных категорий рабочих и служащих. Так, уже в 1958 г. начальная ставка рабочего (подросток 15—16 лет, окончивший неполную среднюю школу) превышала начальную ставку служащего. В последующие годы все новые возрастные группы рабочих перегоняют по размерам заработной платы соответствующие группы служащих. Это видно из данных о заработной плате рабочих в процентном отношении к заработной плате служащих, взятой за 100 [196, 1967, № 220, май, 4]*:

Возрастная группа	1958 г.	1961 г.	1964 г.	1966 г.
До 17 лет	101,4	100,5	101,5	102,6
18—19 лет	98,9	103,9	104,7	103,4
20—24 года	93,9	97,1	101,7	101,8
25—29 лет	87,2	88,8	91,5	94,8

По некоторым данным, в 1967 г. на крупных заводах заработная плата служащих до 30 лет уже отставала от заработной платы рабочих того же возраста⁷. Таким образом, заработная плата молодых служащих сведена до уровня заработной платы рабочего (или даже ниже его). Преимущества работника умственного труда сказываются, следовательно, лишь в пожилом возрасте. Добрая половина служащих ими не пользуется и довольствуется надеждами на улучшение своего положения в будущем.

Исключением является небольшая часть молодежи, прошедшей в ряды служащих и инженерно-технических работников после окончания высших учебных заведений с полным курсом. Ее заработки выше, чем у остальной молодежи. Однако разница эта не столь значительна, чтобы существенно изменить общую картину. Вот данные обследования заработной платы молодых служащих, обладающих различным образовательным цензом, по нескольким десяткам крупных компаний (в иенах) [203, 1966, январь, 4; 53, 1971, 182, 185]:

	1961 г.	1963 г.	1965 г.	1970 г.
А) Зарботная плата служащего				
25 лет, окончившего вуз	21 226	25 440	30 027	50 900
Б) Зарботная плата служащего				
25 лет, окончившего среднюю				
школу	19 300	23 315	27 820	48 959
Б/А, %	91,4	91,6	92,5	96,0

* Приведены индексы полного заработка (оклад+сверхурочные и премиальные). В заработной плате рабочего большую, чем у служащего, долю составляют сверхурочные (13,6 против 7,5%). Поэтому более высокий индекс заработной платы частично объясняется более напряженным трудом.

Таким образом, разница в 1970 г. не составила и 5%. Молодой служащий в возрасте 25 лет с высшим образованием (а это главным образом ИТР) по уровню своих заработков (50,9 тыс. иен в месяц) не так уж далеко ушел от промышленного рабочего того же возраста, который в 1970 г. зарабатывал в среднем 47,6 тыс. иен в месяц, если имел полное среднее образование [53, 1971, 193]. К тому же на протяжении 60-х годов заработная плата рабочих росла быстрее, чем у служащих, в том числе с высшим образованием. Японский монополистический капитал подвергает все усиливающейся эксплуатации не только производственных рабочих. Он явно намного недооплачивает труд служащих, которые с учетом затрат на приобретение образования и квалификации должны были бы иметь заработки гораздо более высокие, чем средний заработок рабочего.

СЛУЖАЩИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из многочисленных и общественно активных отрядов трудящихся Японии являются государственные служащие. В первую очередь к ним относятся 861 606 служащих центрального государственного аппарата и непосредственно подчиненных ему учреждений и организаций (данные на 1969 г.) и 1 404 364 служащих местных органов власти. К числу государственных служащих в Японии обычно причисляется и 801 тыс. работников предприятий, принадлежащих государству, но состоящих не на госбюджете, а на хозрасчете, таких, как государственные монополии (табачная, винная и др.), государственные железные дороги, телевидение и др. [41, 1970, 596—599]. К государственным служащим относятся и большой отряд работников государственных и общественных школ (800 тыс. человек), которым в данной работе посвящен особый раздел.

Говоря о положении государственных служащих, необходимо учитывать большую неоднородность их состава. Основную их группу составляют работники центрального государственного аппарата: Совета министров министерств, судебного, парламентского аппарата и т. п. Это — так называемый административный состав, охватывающий 248 тыс. чиновников разных рангов и 60 тыс. работников обслуживающего персонала. Центральным органам подчинены и работают под их руководством ряд государственных учреждений, в которых заняты работники самых различных профессий: 46 тыс. работников налогового аппарата, 46 тыс. работников просвещения (главным образом работники высших учебных заведений), 37 тыс. медицинских работников, 26 тыс. работников охраны порядка, 10 тыс. работников научно-исследо-

вательских учреждений и т. п. Всего работников центральных учреждений вместе с административным персоналом насчитывается 488 тыс. человек. Кроме того, состоят на бюджете центральных ведомств 321 тыс. почтовых служащих, 40 тыс. работников лесонадзора и др.

Имеют место существенные различия в положении государственных служащих и работников частных предприятий. Круг государственных служащих более замкнут, темпы его роста значительно медленнее, чем в частном секторе. Так, при общем приросте числа служащих в стране за 1955—1965 гг. на 75% число служащих государственного аппарата в центре увеличилось примерно на треть [41, 1969, 514—517]. Численность государственных служащих росла в Японии медленнее, чем в других странах капиталистического мира. Отчасти это объясняется сдерживающим влиянием антивоенных статей конституции на штаты военных ведомств. В то время как в Англии с 1941 г. до середины 60-х годов государственный аппарат вырос более чем на 80%, а во Франции удвоил свою численность [171, 1969, № 12, 103; 41, 1958, 430; 1967, 518], в Японии он вырос менее чем на 40%. Японский монополистический капитал требует от правительства максимальной экономии бюджетных расходов на содержание штатов.

В конце 1967 г. правительство разработало план сокращения на протяжении трех лет (1968—1970) служащих государственного аппарата (кроме военных ведомств) на 45 тыс. человек [25, 1969, 211]. Увольнения были частично проведены. Одновременно разрабатывались меры рационализации принадлежащих государству предприятий с целью ограничения численности их персонала.

Ограничивая рост государственного аппарата, правящая верхушка помимо финансовых соображений заботится и о том, чтобы армия государственных служащих, особенно та ее часть, которая олицетворяет государственную власть, сохраняла характер элиты, была достаточно надежна и послушна, чтобы в аппарате государства царил атмосфера консерватизма и уважения к чиновническим традициям (чинопочитание, беспрекословное подчинение начальству, круговая порука), установившимся еще со времени Мэйдзи.

«С эпохи своего зарождения — с 80-х годов прошлого века, — пишет профессор Йельского университета Т. Янага, — для японской бюрократии характерно чувство элиты... Психология элиты еще усугубляется приверженностью к конфуцианству, которое ставит государственных чиновников высоко над массами, в положение превосходства. Концепция „кансон минпи“ (почет чиновнику, презрение к массе) проявляет большую живучесть». По словам Т. Янага, поговорка «Якуин дэ накэрэба хито дэ ва най» («не чиновник — не че-

ловек») до сих пор имеет хождение в кругах японского чиновничества [168, 96—97].

Правилами приема на государственную службу предусматривается необычайно строгий отбор кандидатур, осуществляемый с помощью сложных конкурсных экзаменов. Обычно число желающих держать экзамен на государственную службу очень велико. Выпускники вузов и школ в большом числе стремятся поступить в государственные учреждения. Однако далеко не все допускаются к экзаменам, и лишь небольшая часть претендентов в состоянии преодолеть экзаменационный барьер.

Все более высокие требования предъявляются к образовательному уровню принимаемых на службу, в результате чего уровень квалификации работников аппарата в последние годы повышается. По данным Комитета по личному составу [40, 1963, 291; 1968, 540], обследовавшего 470 тыс. работников государственных учреждений, удельный вес в них работников с образованием ниже среднего сократился за четыре года (1962—1965) с 26,1 до 22,6% (главным образом женщины), тогда как доля окончивших вузы выросла с 26,5 до 27,9%.

В государственный аппарат ограничен прием женщин, которые допускаются главным образом для выполнения вспомогательных или технических функций. Так, если среди служащих частных предприятий доля женщин достигает 40%, то среди работников государственного аппарата она не составляет и 20% [40, 1968, 540]. Лишь небольшая часть женщин, служащих в государственном аппарате, имеет полное среднее или более высокое образование. Женщины не являются кадровыми работниками, чаще всего после замужества они оставляют службу.

Лица с высшим образованием, зачисленные на государственную службу, ставятся в привилегированное положение по сравнению с остальными работниками. С самого начала они выше оплачиваются, им предоставляются преимущества при продвижении по службе. В настоящее время высокие административные посты доступны по существу только им. Почти $\frac{3}{4}$ остальных работников лишены надежды сделать сколько-нибудь солидную служебную карьеру.

Далеко не все и из числа тех, кто имеет высшее образование, обладают равными возможностями для успешной служебной карьеры, во всяком случае на административном поприще. Преимуществами пользуются выпускники «хороших» вузов. Особыми привилегиями пользуются выпускники Токийского университета, который издавна поставляет основные кадры верхов японской бюрократии.

В отличие от частных учреждений продвижение по службе в административном аппарате в меньшей мере связано с

возрастом и совершается на основе сдачи экзаменов на соответствующий чин, допуск к которым для служащих довольно широк. Формально экзаменующиеся находятся в одинаковых условиях, однако на деле определенные группы лиц пользуются значительными льготами при прохождении экзаменов или вообще освобождаются от них. Это, во-первых, упомянутые выпускники «хороших» вузов, зарекомендовавшие себя должным образом перед начальством, и, во-вторых, лица, обладающие связями в высших сферах или иным путем обеспечившие себе солидную протекцию.

Из числа лиц, успешно продвигающихся по службе, формируется значительная часть высших кадров японской бюрократии: министры и их ближайшие помощники, начальники департаментов, послы, главы дипломатических миссий и т. п., те, кто в японской административной иерархии именуется «спецслужащими».

Система продвижения по службе, практикующаяся в Японии, гарантирует правящий класс от проникновения в верхние звенья государственного аппарата чуждых ему, радикально настроенных элементов. Ею можно объяснить укоренившийся в рядах высшей японской бюрократии кастовый дух, питаемый, кроме того, разного рода внеслужебными связями: по принадлежности к выпускникам одного и того же вуза, по землячеству, партийным, деловым, родственным, дружеским и другим. В результате отчужденность между верхами и низами в государственном аппарате еще более велика, чем в частном секторе.

Эта отчужденность усиливается еще благодаря тому, что монополистический капитал, стремясь иметь дешевый государственный аппарат, добивается не только ограничения числа служащих, но и экономии на их заработной плате. Разрыв в зарплатах верхов и низов в среде государственных служащих очень велик. Высшая бюрократия Японии получает необычайно щедрую оплату (годовой оклад премьер-министра превышает 6,5 млн. иен, оклад министра или посла — около 5 млн. иен, месячный оклад начальника секретариата или департамента — от 250 до 300 тыс. иен и т. д.) [21, 1969, 216]. Кроме того, многие высокопоставленные чиновники используют в целях обогащения тесные служебные связи с деловым миром [168, 95] (получают посты в правлениях акционерных обществ, пакеты акций, часто — солидные денежные подношения). Коррупция в определенных звеньях аппарата — явление далеко не редкое, и история страны знает немало шумных скандалов на этой почве. В силу особенностей своего положения верхи японской бюрократии являются активными поборниками всех мер, ведущих к выгоде монополистического капитала. Как отмечает Т. Янага, «министерства неукоснительно посвящают большую часть своей адми-

нистративной энергии обслуживанию нужд коммерции и промышленности... Политика в области внешней торговли и в области промышленности в основном формулируется и проводится к выгоде крупных предприятий в ключевых отраслях производства» [168, 118].

За бюрократической верхушкой тянется среднее звено служащих аппарата — заведующие отделами, их заместители и др. Уровень их материального благосостояния значительно ниже, чем у верхов, но намного выше, чем у массы низовых работников. Вместе с вышестоящими кругами большинство работников среднего звена защищает устой консерватизма в государственном аппарате, оказывает активную поддержку силам политической реакции. Более 80% служащих аппарата занимают сравнительно скромные должности, и оплата их труда не идет ни в какое сравнение с вышеупомянутыми категориями. Среди относительно низкооплачиваемых находится немало лиц среднего возраста (37—42 года) со стажем свыше 15 лет, на которых по существу держится делопроизводство. Причина та, что они не дослужились до больших чинов, и с определенного момента их зарработки росли очень медленно [176, 1966, апрель, 17].

Некоторое представление о движении по служебной лестнице в японском государственном аппарате дают следующие материалы. Служащие аппарата подразделяются на восемь разрядов, низшим из которых является восьмой, а высшим — первый. Речь идет о так называемых обычных служащих (или «административных служащих первой группы») — 246 тыс. чиновников низового и среднего звеньев (спецслужащие сюда не относятся). Факты свидетельствуют, что продвижение по служебной лестнице имеет место лишь до шестого или пятого разряда. Выше поднимается менее 14%. Так, в 1967 г. в восьмом разряде состояли 45,5 тыс., в седьмом — 51,3 тыс., в шестом — 67,4 тыс., в пятом — 51,4 тыс. В следующий, четвертый разряд перешли уже только 20,7 тыс., в третий — всего 5 тыс., во второй — 3,6 тыс. и в первый — 925 человек [41, 1969, 514].

Таким образом, к 40 годам основная масса служащих утрачивает перспективы дальнейшего продвижения, их зарботок замораживается на невысоком уровне. Невозможность даже долгой и плодотворной работой обеспечить себе условия труда, соответствующие опыту и знаниям, вызывает недовольство и обиду работающих в государственном аппарате квалифицированных специалистов [176, 1966, № 112, октябрь, 25].

Таблица 38 наглядно иллюстрирует низкий уровень заработной платы большинства чиновников (основная месячная заработная плата обычных служащих. Охвачено 400 с лишним тысяч человек).

*Группировка служащих в зависимости от величины
получаемой заработной платы *,*

%

Группа по размеру зарплатной платы, тыс. иен	Административные служащие 1-й группы (чиновники)	Административные служащие 2-й группы (обслуживающий персонал)
До 16	0,5	2,3
16—30	42,2	60,7
30—40	25,2	29,0
40—50	17,6	8,0
50—56	7,1	0,1
Свыше 56	7,4	0,0

* [176, 1966, № 112, октябрь, 40—41].

Как видно из таблицы, $\frac{2}{3}$ состава обычных государственных служащих зарабатывали менее 40 тыс. иен в месяц, т. е. не выше заработка квалифицированного рабочего. Почти 40% зарабатывали меньше, чем рядовой рабочий на среднем предприятии. По данным Комитета объединенных действий союзов государственных служащих, значительное число служащих не может покрыть расходов на поддержание существования, и многие сводят концы с концами лишь благодаря надомной работе членов семьи [176, 1967, № 123, сентябрь, 165].

Надо сказать о существовании еще одной категории служащих аппарата, находящихся на особом положении. Речь идет о довольно многочисленной группе лиц (более 200 тыс. человек в 1965 г.) [40, 1969, 59], нанимаемых во избежание разбухания штатов временно, для проведения ряда текущих работ, оплачиваемых по особым счетам. У этой категории служащих много общего с временными работниками частных предприятий: они не пользуются правами и привилегиями кадровых служащих, труд их иначе нормируется и хуже оплачивается, хотя некоторые из них подолгу работают и знают свое дело. Эти люди живут в атмосфере постоянной неуверенности, ибо в любой момент могут лишиться работы.

Еще сильнее, чем в центре, ущемляются интересы служащих местных органов власти. Непрекращающийся в последние годы рост цен вызывает дефицит в местных бюджетах, усугубляемый усилением централизации управления страной. Центр возлагает на местные финансы до половины расходов на строительство усовершенствованных дорог, расширение:

портов, создание прочих условий для увеличения промышленного производства, в которых особенно заинтересован крупный капитал. Местные власти вынуждены жертвовать для этих целей интересами населения своих территорий, интересами местных предприятий, сокращать расходы на содержание штатов, повышать налоги, увеличивать плату за коммунальные, транспортные и прочие услуги.

Как утверждают в кругах деятелей Федерации служащих местных органов власти и муниципалитетов, налицо тенденция к жесткому сокращению штатов на местах. Наем новых работников взамен выбывающих из строя резко сокращается, что означает интенсификацию труда оставшихся служащих.

Испытывая постоянную нужду в средствах, местные органы всячески саботируют меры по подтягиванию заработной платы служащих к уровню возросших цен, прибегают к всевозможным способам ее замораживания.

Несколько слов о работниках государственных предприятий. Условия их работы во многом близки к условиям, господствующим в аппарате. Руководящий состав их формируется из числа переведенных или ушедших в отставку чиновников соответствующих министерств, которые насаждают здесь привычные им бюрократические порядки: палочную дисциплину, пренебрежение к нуждам низовых звеньев, низкую оплату труда. Ниже приводятся данные о средних заработках работников государственных предприятий по сравнению со средними заработками рабочих обрабатывающей промышленности (данные на 1967 г.) [48, 100; 187, 1969, № 11, октябрь, 7]:

Средний месячный заработок	Иены
В обрабатывающей промышленности (предприятия с числом занятых свыше 30)	45 568
На государственных железных дорогах	41 800
На предприятиях телесвязи и телевидения	33 900
На предприятиях государственных монополий	36 100
На почтовых предприятиях	35 900
В лесничествах	36 600

Как видно из приведенных данных, работники государственных предприятий, в которых удельный вес служащих очень велик, зарабатывают значительно меньше промышленных рабочих.

На это же обстоятельство обратила внимание редакция японского буржуазного журнала «Ориентал экономист», обследовавшая большую группу крупных предприятий. Выявилось, что разница в заработной плате работников частных и государственных предприятий велика: в начальной заработной плате она составляет 4 тыс. иен в пользу частных пред-

приятый у лиц, имеющих высшее образование. В 30-летнем возрасте работник частного предприятия получает на 12,5 тыс. иен, а в 40-летнем — на 3,5 тыс. больше. После 45 лет картина меняется: в этом возрасте работники государственных предприятий с высшим образованием зарабатывают больше. Лица с полным средним образованием в частном секторе до конца службы зарабатывают больше. Так, 50-летний работник частного предприятия получает на 30 тыс. иен больше государственного служащего [222, 1969, № 709, ноябрь 18].

Служащие государственных предприятий, учреждений и организаций находятся в худших материальных условиях, чем служащие на частных предприятиях, где пока еще господствует система «нэнко». Это неизменно констатирует правительственный орган, ведающий делами персонала, занятого во всех государственных учреждениях и предприятиях, — Комитет по личному составу.

Ежегодно он проводит обследования положения государственных служащих, сравнивая его с положением работников частных предприятий. По его данным, заработки на частных предприятиях в 1966 г. на 5,2% превосходили заработки государственных служащих (сравниваются работники одного уровня). В конце 60-х годов разница почти не изменилась. Таковы официальные данные. На деле же разрыв гораздо больше, так как Комитет использует для сравнения средние данные, включающие и очень мелкие предприятия частного сектора, где заработки очень низки. Да и сами методы исчисления доходов, принятые Комитетом, отличаются от тех, какими пользуются, например, профсоюзы, что отражается на его выводах. Деятели профсоюзов утверждают, что в Японии низкий уровень материального благосостояния работников государственных учреждений и предприятий сознательно поддерживается правящими кругами, так как поддержка в росте зарплаток почти четырехмиллионной армии государственных служащих затрудняет борьбу за повышение заработной платы и остальных отрядов трудящихся.

Разница в зарплатах двух крупнейших отрядов японских трудящихся стала возможной потому, что по-разному действует механизм приведения в соответствие с меняющейся обстановкой заработной платы в государственном и частном секторах. Служащие частных учреждений и предприятий периодически добиваются повышения заработной платы, принимая активное участие в экономической и политической борьбе рабочего класса в целом. Во многих трудовых конфликтах, включая и забастовки, они действуют рука об руку с рабочими. Защитниками интересов всех работников, включая служащих, являются профсоюзы, вступающие в коллективные переговоры с предпринимателями и в слу-

чае надобности подкрепляющие свои требования забастовкой.

Иначе обстоит дело с государственными служащими. Японская конституция предоставляет им те же права, что и всем остальным работающим по найму: на организацию профсоюзов, на коллективные договоры, на забастовки, однако пользоваться ими они не могут. Рядом законов государственные служащие поставлены в особые условия. Правящие круги страны были встревожены тем, что значительная часть японской интеллигенции, включая государственных служащих, с первых послевоенных лет стала принимать активное участие в борьбе за экономические интересы и демократические права трудящихся, которую ведут КПЯ и СПЯ. Основываясь на директивах, изданных вопреки японской конституции американскими оккупационными властями, японское правительство провело через парламент ряд законов («О государственных служащих», «О работниках предприятий общественного пользования», «О работниках местных государственных органов»), согласно которым работники государственных предприятий и учреждений лишаются прав на забастовки, ограничиваются в правах на коллективные переговоры. И хотя оккупация Японии давно закончилась, эти антиконституционные законы до сих пор сохраняют силу.

Согласно этим законам государственным служащим разрешается создавать свои профсоюзы, но с ограниченными правами. За ними признаются права на взаимопомощь, издание своих печатных органов и т. п., но теми эффективными средствами борьбы за улучшение условий труда, какие имеют профсоюзы на частных предприятиях, профсоюзы государственных служащих не обладают. Уже много лет государственные служащие и их профсоюзы ведут борьбу за ликвидацию неравноправия, но безрезультатно, несмотря на поддержку, оказываемую рабочими частных предприятий.

Следствием такого положения явилось отставание уровня заработной платы государственных служащих. Правительственные органы Японии установили сложный бюрократический порядок определения зарплаток и условий труда государственных служащих. Добиться каких-либо изменений в нем чрезвычайно трудно. Штатные расписания вырабатываются правительством и утверждаются парламентом; ассигнования на заработную плату как в центре, так и на местах также утверждаются парламентом при прохождении бюджета. Тарифные сетки фиксируются правительственными указами в соответствии со штатами и отпущенными средствами. Поэтому оклады и условия труда правительственных чиновников выглядят как нечто неизменяемое. Не только требования профсоюзов об изменениях в них игнори-

руются, но даже петиции об улучшении зарплаток и условий труда не принимаются.

Все же правительство не могло не считаться с тем, что в стране существуют мощные организации государственных служащих, которые в борьбе за интересы своих членов при известных условиях могут нарушить легальные запреты (что временами и происходит). Для того чтобы не доводить до острых столкновений, правительство создало аппарат, регулирующий в обход профсоюзов условия труда, если того настоятельно требует изменившаяся обстановка. Бюрократический характер этого аппарата гарантирует умеренность, минимальный размер необходимых улучшений и вместе с тем позволяет смягчить столкновения с профсоюзами.

Речь идет о Комитете по личному составу, существование которого предусмотрено «Законом о государственных служащих». Этому правительственному органу предоставлено право давать парламенту и кабинету министров рекомендации об изменениях в заработной плате служащих, которые диктуются обстоятельствами. Ежегодно к апрелю этот состоящий из одних правительственных чиновников Комитет проводит обследования, чтобы выяснить, «насколько заработная плата государственных служащих соответствует заработной плате служащих частных предприятий и изменившимся условиям жизни», и докладывает об этом властям⁸. Комитет представляет рекомендации по поводу необходимых, по его мнению, изменений в заработной плате (о повышении — в случае, если разница в оплате служащих частного и государственного секторов превышает 5%, или о понижении).

Согласно официальной версии, деятельность Комитета по личному составу преподносится как забота о государственных служащих. Совсем иную оценку ей дают те, кто на себе испытывает ее последствия. Вот, например, что говорит заведующий статистическим отделом Генерального Совета японских профсоюзов (Сохё) К. Осима: «Наличие системы отношений между служащими и государством через Дзиндзин — показатель бесправного положения, в которое поставлена общественная жизнь государственных служащих, главная причина их низкой заработной платы. Более того, Дзиндзин является ключевым звеном механизма регулирования заработной платы, поддерживающего ее низкий уровень для всего японского рабочего класса в целом, включая рабочих частных предприятий и предприятий общественного пользования»⁹. Осима считает несправедливым, что критерием для определения заработной платы государственных служащих является положение на предприятии с числом рабочих свыше 100 (до недавнего времени свыше 50) и коммерческом учреждении с числом рабочих свыше 50. Как

в отношении опыта и возраста, так и в отношении образования уровень государственных служащих (по словам Осима) не уступает служащим крупнейших японских предприятий, а им рекомендуют заработную плату, ориентируясь на работников не только крупных, но и средних и даже небольших предприятий, которая, как известно, очень низка.

Комитет по личному составу занижает заработки государственных служащих, используя и другие средства. Он вносит произвольные поправки в оценку среднего уровня жизни. Так, даже по официальным данным, расходы семьи в середине 60-х годов выросли на 9,6%, а по определению Комитета — на 4,5%. Не были учтены многие нерегулярные выплаты, существующие на частных предприятиях, поэтому рекомендуемый Комитетом уровень заработной платы государственного служащего оказывается ниже среднего заработка служащего небольшого частного предприятия. Рекомендуемое Комитетом повышение заработной платы на тот или иной год всегда значительно ниже того, чего добиваются работники частных предприятий в результате весенних наступлений, так как Комитет вносит рекомендации, не ожидая их исхода¹⁰.

Итоги весенних кампаний профсоюзов за улучшение положения трудящихся отражаются в рекомендациях Комитета только в следующем году. Но даже и они реализуются правительством не полностью и с большим опозданием. Правительство не всегда считается с этими рекомендациями, а когда считается, чаще всего урезывает их. Изменения вводятся в силу обычно только к сентябрю, т. е. опаздывают почти еще на полгода. Весной 1967 г. в Токио в парке Хибия состоялся многотысячный митинг, потребовавший от правительства большего внимания к нуждам служащих. В резолюции митинга говорилось, что «за шестнадцать лет существования Комитета по личному составу правительство ни разу полностью не выполнило его рекомендаций» [40, 1968, 234].

По мнению профсоюзных деятелей Японии, действия Комитета по личному составу усугубляют недостатки системы тарифной оплаты государственных служащих: в результате увеличивается разница в оплате высших и рядовых работников.

Забота об условиях труда служащих местных органов законом возложена на учреждения, аналогичные Комитету по личному составу — на так называемые Комиссии по кадрам. После реализации рекомендаций Комитета в центре эти Комиссии обязаны определить, в какой мере должна быть изменена заработная плата на местах. Естественно, что при таком порядке жизненные интересы работников местного аппарата ущемляются еще более, чем работников центра. Рекомендации Комиссий по кадрам неизбежно опаздывают,

так как должны учитывать изменения, принятые в центре. К тому же Комиссии по кадрам существуют только в провинциальных центрах и крупных городах. Остальные звенья местного аппарата лишены даже таких несовершенных органов регулирования заработка государственных служащих.

В несколько лучших условиях находятся рабочие и служащие центральных и местных государственных предприятий. Им предоставлено право на коллективные переговоры, хотя права на стачки они также лишены. Для улаживания вопросов заработной платы и условий труда этой части служащих существуют согласно закону Комитеты по делам работников предприятий общественного пользования (Корон). Они выступают в качестве арбитра в случае конфликта профсоюза с администрацией по вопросам, касающимся положения работников. При третейских решениях Корон руководствуются очередными рекомендациями Комитета по личному составу, являясь, таким образом, приводными ремнями от Комитета к работникам государственных предприятий.

Такова согласованно действующая система бюрократических органов регулирования заработной платы огромной армии государственных служащих. С ее помощью правительство удерживает на низком уровне зарплаты всей этой армии.

Одним из показателей отрицательного воздействия системы рекомендаций Комитета на рабочих и служащих частных предприятий является то обстоятельство, что его рекомендациями руководствуются государственные арбитражные органы при разборе трудовых конфликтов на частных предприятиях.

Комитет по личному составу наделен еще одной немаловажной функцией. Ввиду того что профсоюзы ограничены в правах защиты государственных служащих, последние могут обращаться с жалобами на несправедливые действия своего начальства по отношению к ним только в Комитет. В Комитете же, который руководствуется стремлением не допустить возникновения серьезного конфликта, жалобы разбираются не спеша, в ожидании момента, когда острота вопроса сгладится и дело можно будет положить под сукно. С 1949 (дата возникновения Дзиндзин) по 1960 г. включительно он принял 3405 жалоб на несправедливые взыскания, из которых 2010 были отвергнуты, 508 отложены на будущее и 887 рассмотрены. Из рассмотренных дел в 494 случаях взыскания были признаны справедливыми, в 266 случаях рекомендовалось их отменить и в 32 случаях — смягчить [40, 1963, 289]. Как видно из этих цифр, добиться справедливости через Комитет удается крайне редко. Причем, не имея возможности прибегнуть к помощи профсоюза, служащий вы-

нужден месяцами и даже годами дожидаться вердикта Дзиндзин.

Незначительное количество жалоб на несправедливые взыскания объясняется отнюдь не тем, что в Японии взыскания редки. Дело в другом. По японским законам администрация не несет ответственности за несправедливые действия по отношению к подчиненным. Существует традиционный официальный тезис, гласящий, что «должностное лицо не станет незаслуженно обижать». Администратор почти всемогущ и требует абсолютного подчинения. Он может в любой момент заставить работника работать дополнительное время, причем без всякой оплаты, может перевести на худшую работу и т. п. В большинстве случаев служащий не решается жаловаться, так как это рискованно и редко дает желаемый эффект.

РАБОТНИКИ ПРОСВЕЩЕНИЯ

Одним из самых крупных, передовых, играющих наиболее активную роль в общественной жизни страны отрядов японской интеллигенции являются работники просвещения. Численность их к 1969 г. превысила миллион. Начиная с середины 50-х годов педагогический состав японских учебных заведений, особенно средних школ и вузов, численно быстро рос: кадры работников полной средней школы (трех старших классов) увеличились к 1969 г. на три четверти, профессорско-преподавательский состав вузов — почти в 2 раза [41, 1969, 535, 538].

В связи с этим заметно изменился состав кадров работников просвещения страны. Ощутимо поднялся средний образовательный уровень японского работника просвещения, возросла его политическая зрелость.

Из приведенной таблицы 39 видно, что в области народного просвещения, как и в остальных областях общественной жизни Японии, женщине отведена второстепенная роль. Доля женщин в общем числе работников просвещения сокращается по мере повышения ступени школы. Характерно, что дискриминационный подход к женщине в большей мере практикуется в государственных школах. Так, в рядах профессуры и преподавателей государственных краткосрочных колледжей центрального и местного подчинения, насчитывающих 3,6 тыс. человек, женщин менее 400, или 11%, тогда как в частных процент женщин превышает 29. Среди преподавателей государственных высших учебных заведений в 1968 г. женщин было 4,8%, тогда как в частных — около 10% [41, 1969, 527].

Как уже говорилось, масса молодежи, желающей учиться в старших классах средней школы и в вузах, натолкнулась

*Рост персонала учебных заведений Японии **,
тыс. человек

Персонал	1955 г.	1965 г.	1968 г.
Дошкольных учреждений	28,3	50,4	64,2
В том числе женщин	23,6	42,8	55,2
	(83,4)**	(85,1)	(86,1)
Начальных школ	342,7	347,3	358,0
В том числе женщин	159,3	167,9	177,7
	(46,5)	(48)	(49,6)
Неполных средних школ	208,9	248,2	241,4
В том числе женщин	49,1	64,6	64,7
	(23,5)	(26)	(26,9)
Средних школ	130,4	224,6	228,6
В том числе женщин	24,4	41,3	41,6
	(18,7)	(18,4)	(18,4)
Краткосрочных вузов	12,2	20,5	30,9
В том числе женщин	2,3	5,2	8,6
	(19)	(25)	(27,8)
Вузов	51,8	83,2	100,4
В том числе женщин	2,4	6,7	8,2
	(4,6)	(4,7)	(8,1)

* [41, 1967, 540—545; 1970, 550—560].

** В скобках указан процент.

на неподготовленность школьной сети к работе в новых условиях. Число полных средних школ и высших учебных заведений оказалось недостаточным. Правительство не желало увеличить в должном размере расходы на народное просвещение. Этим воспользовались частные дельцы, которые стали вкладывать капиталы в создание частных школ и высших учебных заведений, превратив это в выгодное коммерческое предприятие. В частных вузах работает более половины профессорско-преподавательского состава страны, и около трети учителей старших классов заняты в частных школах.

Отношение к учителям и профессуре в частных учебных заведениях определяется чисто коммерческими соображениями: больше требовать, меньше платить. Этим объясняется более быстрый, чем в государственной школе, рост в частных вузах удельного веса женщин среди преподавательских кадров. Женщине меньше платят, следовательно, насколько это допускают сложившиеся в стране традиции, частично выгодно увеличивать штаты за счет женщин. Ведь эксплуатация преподавательского состава — важный источник дохода для владельца. Вторым источником является

плата за право учения, дань, взимаемая со студентов из года в год во все возрастающих размерах.

С середины 60-х годов повышение платы за право учения проходит, правда, менее гладко, чем раньше, ибо все чаще наталкивается на активный протест студенчества. Капиталистические круги, держащие в своих руках высшее образование, напуганные размахом протеста, усиливают нажим на педагогический состав. В то же время они все чаще осаждают правительство жалобами на «тяжелое положение», в котором якобы находится частная высшая школа. Японская прогрессивная печать скептически относится к этим жалобам¹¹. Однако владельцам частных вузов нередко удается добиться субсидий из казны¹².

По мере того как расширяется сеть японских школ разных ступеней и разного профиля, профессия педагога становится все более массовой. Однако недостатка в источниках пополнения педагогических кадров не ощущается. Ежегодно учебные заведения выбрасывают на рынок труда массы людей, готовых заполнить имеющиеся вакансии работников просвещения. Это в немалой степени влияет на условия труда и заработка педагогических кадров, занятых как в государственных, так и в частных школах. Более чем миллионная армия преподавателей школ и вузов становится объектом капиталистической «рационализации».

В последние годы для японской школы характерно уменьшение числа учащихся. Сказываются последствия войны, сократившие взрослое население. За кратким послевоенным «Бэби бум» последовало резкое сокращение рождаемости, в результате чего уменьшилось число детей школьного возраста. В 1965 г. количество учащихся в первых девяти классах школ сократилось на 300 тыс., а в 1966 г. — на 600 тыс. [41, 1967, 541—543; 176, 1966, № 104, февраль, 9]. Эта тенденция продолжалась и в конце 60-х годов.

Министерство просвещения Японии приступило к разработке плана сокращения штата учителей, поставив последних перед перспективой массовых увольнений.

А между тем положение с кадрами работников просвещения в Японии далеко не столь благополучно, чтобы можно было безболезненно осуществить массовое увольнение. Скорее можно говорить о нехватке учителей. Из-за нее и по вине министерства просвещения, которого не беспокоит нехватка учителей, работники просвещения несут чрезмерную нагрузку. Учебные классы в японских школах переполнены. Во второй половине 60-х годов в среднем на класс приходилось 47 учеников (при норме 30 учеников на класс, принятой в европейских школах). Особенно переполнены старшие классы в средней школе — до 50 учеников, местами число учащихся в классе дошло до 55 человек¹³.

Органы народного просвещения и директора школ практически не считаются с рабочим временем учителя. Очень редко соблюдается предусмотренная законом норма их загрузки — 44 часа в неделю. Фактически в ряде мест рабочее время учителей доходит до 60 часов в неделю [176, 1966, № 104, февраль, 9]. В практике японских органов просвещения оплата сверхурочных часов учителей не принята. Более того, учителя обязуются нести ночные дежурства при школах, так как сохранность школьного инвентаря и всей школьной документации возлагается на педагогический персонал. Министерство просвещения считает излишним расходовать средства на содержание нужного числа обслуживающего персонала, вследствие чего на учителей падает дополнительная и притом неоплачиваемая нагрузка.

По существующей в Японии традиции оплата труда учителя увеличивается в зависимости от стажа и выслуги лет. Имеющие большой педагогический опыт, зарекомендовавшие себя как умелые воспитатели молодежи учителя получают в 3—4 раза выше начинающих. В последнее время это перестает устраивать органы просвещения. Как сказано выше, в связи с быстрым ростом армии учителей с каждым годом все увеличиваются расходы государственного бюджета, что идет вразрез с политикой экономии на оплате кадров. Отсюда стремление министерства просвещения омолодить состав преподавателей японских школ. Во многих префектурах стал жестче подход к предельному возрасту учителей.

Учителям, только что достигшим 45-летнего возраста, нередко рекомендуют подать в отставку, мотивируя это необходимостью дать дорогу молодежи.

На самом деле требование преждевременного выхода в отставку объясняется тем, что молодежи можно платить меньше. Налицо стремление переложить растущие издержки на народное образование с государственного бюджета на работников просвещения.

Как и служащие государственного аппарата, учителя часто становятся жертвами произвола со стороны начальства, беспартийно распоряжающегося их временем, экономящего на их заработках, нередко попирающего достоинство учителя. Вопреки конституции страны учителя заставляют внедрять в сознание учащегося «правила морали», пропитанные духом монархизма и национализма. В националистическом духе проводится возрожденное в 1966 г. празднование Дня основания империи (Кигэнсэцу). Органы министерства просвещения требуют от учителей вести воспитательную работу в духе антидемократических и милитаристских тенденций, все более явно проявляющихся в политике правящих кругов Японии. Усиливается борьба с «кра-

мольными», антиимпериалистическими взглядами в среде учителей.

В большинстве случаев страх перед директором школы и органами министерства просвещения, а в последние годы опасение потерять работу вынуждают учителей покоряться требованиям начальства. Однако среди учителей зреет недовольство, которое находит выражение в выступлениях в печати, в протестах профсоюзов учителей против порядков, существующих в японской школе. В ответ на это во многих местах начальство применяет дискриминационные меры по отношению к учителям, являющимся членами профсоюзов.

Права профсоюзов на защиту интересов учителей сильно ограничиваются существующими законами. Органы просвещения отказываются вести с ними переговоры. О нуждах учителей, как и государственных служащих, формально заботится Комитет по личному составу. В среде учителей существует глубокое недовольство его рекомендациями, далеко не отражающими требования работников просвещения ни в вопросах заработной платы, ни в вопросах условий труда. Большинство учителей настойчиво требует ликвидации этого органа.

Нельзя отрицать, что в среде государственных служащих и даже среди части учителей еще не полностью изжиты иллюзии по отношению к Комитету. Лидеры правых профсоюзов служащих защищают его. Однако обостряющиеся конфликты учителей с правительством свидетельствуют о быстром падении его авторитета. Учащаются случаи предъявления трудящимися своих требований правительству через голову Комитета.

Низкая оплата труда работников просвещения в Японии сделала чрезвычайно доходным частное предпринимательство в области образования. По подсчетам доцента частного университета Хосэй С. Сибата и преподавателя Т. Хиракава [187, 1966, № 3, март, 142—159], норма эксплуатации в частных вузах Японии в среднем составляет 173,8%, а по крупнейшему из них — Японскому университету (Ниппон дайгаку) — превышает 210%. По мнению этих лиц, труд профессорско-преподавательского состава является источником обогащения магнатов вузовской коммерции. Но он не обеспечивает в должной мере самих работников, что ведет к неуклонному росту совместительства в японских вузах (хотя отчасти в нем повинно стремление части профессуры монополизировать курсы).

Сибата и Хиракава доказывают, что частное предпринимательство причинит большой ущерб высшему образованию. Преподавательский состав частных вузов поставлен в неблагоприятные условия по сравнению с вузами государственными: возрастающее из года в год число студентов на одного

преподавателя, тесные лаборатории и кабинеты для практических занятий, напоминающие кладовки, где вынуждены «сосуществовать» преподаватели разных курсов.

С. Сибата и Т. Хиракава утверждают, что худшие условия в частных вузах объясняются вовсе не недостатком средств. Об этом свидетельствуют внушительные и все растущие вложения, производимые владельцами частных вузов в покупку новых земельных участков и новое строительство. Административные помещения строятся с большим размахом, пышностью и удобствами (они служат своего рода рекламой вуза, его витриной), но это делается за счет экономии на строительстве учебных помещений.

Большое недовольство профессуры вызывает чрезмерная экономия администрацией частных вузов расходов на покупку дорогостоящих механизмов и приборов для оборудования лабораторий. Это ограничивает пропускную способность естественных факультетов: физико-математических, химических, медицинских и др. Вследствие этого, а также высокой платы за обучение всего 25% студентов Японии имеет возможность учиться на этих факультетах. Три четверти студентов учатся на гуманитарных факультетах.

Не может не волновать преподавательскую общественность, в большинстве своем прогрессивно настроенную, и то, что руководство некоторых старинных частных вузов, ведущих свое происхождение со времен Мэйдзи, стремится действовать в традиционном для них духе поощрения националистических принципов преподавания, охотно сотрудничает с японскими империалистическими кругами. Под этим углом зрения прогрессивная печать критикует, в частности, крупнейший в стране, насчитывающий более 70 тыс. студентов (не считая заочников) Японский университет.

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ И ПОЛОЖЕНИЕ МОЛОДЫХ НАУЧНЫХ КАДРОВ

Одним из характерных явлений, сопутствующих научно-технической революции, является увеличение числа лиц, желающих применить свои силы в области научно-исследовательской работы, стремящихся стать профессиональными учеными. Так, если в 1955 г. в японских аспирантурах проходили курс обучения 10 тыс. человек, то к 1967 г. это число возросло более чем в 3,5 раза и достигло 36,5 тыс. В 1965 г. на 11,5 тыс. вакантных мест в аспирантурах было подано 14,5 тыс. заявлений, а в 1967 г. поступило 20,5 тыс. заявлений (приняты 10 684 человека) [21, 1969, 936—938].

Таким образом, уже на первом этапе отсеивается половина желающих работать на научном поприще. Монополи-

стический капитал Японии заботится о подборе нужных ему научных кадров. Он заинтересован, чтобы позиции в науке, а следовательно, и основные рычаги идеологического воздействия на массы оставались в надежных руках. Это достигается помимо тщательного отбора поступающих ограничением числа вузов, обладающих правом подготовки научных работников, и тем, что вследствие дороговизны обучения аспирантуры и докторантуры мало доступны людям, не обладающим солидным достатком. Особенно дорого обходится учеба в частных вузах — от 110 тыс. до 170 тыс. иен в год.

Т а б л и ц а 40

*Плата за учебу *,
иены*

Вид оплаты	Токийский университет (государственный)	Муниципальные университеты (в больших городах)	Университет Хосэй (частный)	Университет Васэда (частный)
Аспирантура				
Вступительный взнос	0	2 тыс. для жителя города, 10 тыс. остальным 18 000	40 000	50 000
За обучение . . .	18 000		60 000 (100 000)	80 000 (120 000)
За пользование приборами . . .	0	0	40 000 (50 000)	50 000
Докторантура				
Вступительный взнос	0	2 тыс. для жителя города, 10 тыс. остальным 18 000	40 000	50 000
За обучение . . .	18 000		60 000 (100 000)	80 000 (120 000)
За пользование приборами . . .	0	0	40 000 (50 000)	50 000

* [176, 1969, № 139, январь, 87]. В государственных и муниципальных вузах плата одинакова на всех факультетах. В частных вузах учеба на промышленных и медицинских факультетах стоит дороже (указано в скобках). Лица, поступающие в аспирантуру сразу по окончании частного вуза, а также поступающие в докторантуру сразу после аспирантуры, освобождаются от вступительных взносов и платы за пользование приборами.

Как видно из таблицы, условия учебы в аспирантурах государственных вузов по сравнению с частными учебными заведениями более доступны, однако число вакансий здесь

ограниченно. Стипендий очень мало. В некоторых вузах ими пользуются от 30 до 50% аспирантов, а в университетах-гигантах, таких, как Васэда или Японский университет,— менее 10%. К тому же и размеры стипендий слишком незначительны, и многим приходится дополнять их приработками. Так, стипендия аспиранта — всего 13 тыс. иен, т. е. ниже прожиточного уровня одного человека¹⁴. Несколько выше, но далеко не достаточна, стипендия докторанта — 18 тыс. иен [176, 1969, № 139, январь, 86]. Аспирантская стипендия выплачивается два года, докторантская — три и впоследствии, после приобретения выпускником собственного дохода, должна быть компенсирована.

Как правило, двух-трех лет недостаточно для написания и защиты диссертации. В то же время найти заработки, которые можно было бы совместить с учебой, посещением семинаров, практических занятий и библиотек, далеко не просто. По большей части, как утверждает аспирант Университета Хосэй Т. Исии, аспиранту удастся заработать не более 15—20 тыс. иен в месяц. Если объединить его приработок со стипендией, в сумме получится примерно около 30 тыс. иен в месяц, т. е. меньше среднего заработка рядового рабочего [176, 1969, № 139, январь, 86—87]. Но из этой суммы необходимо выкроить средства и на жизнь, плату за учебу и практику, приобретение необходимой литературы. Мудрено ли, что, по словам Т. Исии, многие аспиранты систематически не добирают до 10% из средней нормы 2,5 тыс. калорий, которыми характеризуется питание японцев.

Как и в других областях, в подготовке научных работников имеет место дискриминационный подход к женщинам: их удельный вес в общем числе аспирантов колеблется по различным вузам от 5 до 10%.

В последние годы усиливается вмешательство крупнейших монополистических корпораций в работу аспирантур. Владельцы капитала осуществляют нажим на правительство с целью все большего приспособления подготовки научных кадров к своим нуждам. Ряд аспирантур уже ведет работы по заданиям частных фирм. Одновременно в работу аспирантур вмешивается военное ведомство, требующее выполнения заданий, связанных с увеличением военной мощи страны. В ряде вузов дело доходит до «сотрудничества» аспирантур с американским экспедиционным корпусом в Японии. Вузы идут на такое сотрудничество с частным капиталом, военными организациями и американскими вооруженными силами, так как это приносит весьма значительные финансовые компенсации со стороны заказчиков. Таким образом подготовка научных кадров в Японии все больше подпадает под контроль монополистического капитала и военных.

По окончании аспирантуры встает нелегкий вопрос о трудоустройстве. Лишь сравнительно небольшая часть выпускников может прочно связать свою судьбу с научной деятельностью. При кафедрах вузов число вакансий незначительно, а поступление в исследовательские лаборатории и институты сопряжено со многими трудностями: наличием протекции, принадлежностью к определенной школе научных исследований и т. д.

В привилегированных условиях находятся те, кто еще во время учебы связал свою деятельность с выполнением заказов частных фирм или военного ведомства. Однако далеко не всем такая связь по душе, ибо во имя ее часто приходится отказываться от проблем, интересующих научного работника.

Сама жизнь доказывает аспирантам, что без борьбы за свои права, за серьезную демократическую реформу в подготовке научных кадров у них мало перспектив применить должным образом с таким трудом приобретенные знания. Созданный в 1959 г. Всеяпонский совет аспирантов (Дзэн-коку гакуинсэй кёгикай) стал органом, выражающим набравшие требования аспирантов.

Даже та сравнительно небольшая часть выпускников, которой удастся найти применение в научно-исследовательских учреждениях, далеко не всегда получает надлежащие условия для плодотворной научной работы. Деятельность многих созданных на частные средства научно-исследовательских организаций пропитана духом коммерции, и их владельцы мало заботятся о насущных интересах своих кадров. Частный капитал эксплуатирует довольно внушительную армию высококвалифицированных научных работников. В его исследовательских организациях заняты 83 тыс. лиц, ведущих самостоятельную исследовательскую работу, и 108 тыс. вспомогательного персонала [41, 1970, 582].

Несколько слов о положении медицинских работников. Общее число их увеличилось с 1960 по 1965 г. на 21% (с 558 тыс. до 676 тыс. человек). Рост осуществлялся главным образом за счет низовой прослойки — нянь и санитарок (на 70% за 6 лет). Число врачей увеличилось за 7 лет — с 1960 по 1966 г. — всего на 7% и достигло 110,7 тыс. [41, 1969, 567]. Эти цифры говорят сами за себя. Положение в области народного здравоохранения можно характеризовать как застойное. Среди врачей женщины составляют менее 10%.

Росту числа врачей препятствует дороговизна медицинского образования, сосредоточенного преимущественно в частных руках. В Японии выпускник вуза обязан для получения врачебного диплома пройти двухлетнюю бесплатную

практику при больницах. Такая система (бесплатных практикантов) обеспечивает высокую доходность имеющихся при частных вузах больниц, в то же время служит источником постоянного недовольства студенчества, которое нередко выливается в забастовки и другие выступления с требованием ликвидации этой системы.

Медицинское обслуживание населения находится в основном в частных руках. Больше половины японских врачей либо занимаются частной практикой, либо являются владельцами частных лечебных заведений. Более $\frac{2}{3}$ из 7,3 тыс. больниц, имеющихся в Японии [41, 1969, 567], принадлежат частным лицам и компаниям. В частных лечебницах работает основная масса врачей, занятых по найму. Жесткая экономия на штатах в частных заведениях, монополизация медицинской практики сравнительно ограниченным числом врачей и медленный рост врачебной клиентуры в связи с дороговизной врачебных услуг — все это ограничивает возможности желающих применить свои силы на медицинском поприще.

ЯПОНСКАЯ ИНТЕЛЛИГЕНЦИЯ И БОРЬБА РАБОЧЕГО КЛАССА

«Даже в наиболее развитых странах капитализма миллионы людей испытывают муки безработицы и нужды, неуверенность в завтрашнем дне... Увеличение заработной платы далеко отстает от темпов роста производительности труда и его интенсификации, от социальных нужд, оно несоизмеримо с ростом прибылей монополий. Труднее становятся условия существования значительной части средних слоев населения» [13, 298]. Этот тезис целиком подтверждается японской действительностью.

Опубликованные в японской печати данные свидетельствуют, что почти все категории служащих являются объектом жестокой и все усиливающейся эксплуатации. На частных предприятиях, предприятиях общественного пользования, принадлежащих муниципалитетам или государственным органам, в государственном аппарате рабочая сила служащего оплачивается намного ниже своей стоимости. Широко применяемая в последние годы как в частном, так и в государственном секторе рационализация труда в большой степени отражается на положении растущей армии служащих. Мало того, служащие из всех групп самостоятельного населения наиболее остро ощущают тяжесть налогового обложения. Как ни в одной другой промышленно развитой

капиталистической стране, в Японии самому легкому налоговому обложению подвергаются промышленные и коммерческие предприятия¹⁵ и необычайно тяжелому — трудовые доходы. Особенно это относится к служащим, чьи средние доходы выше доходов рабочих. По японским законам владелец акций освобождается от подоходного налога, если его годовой доход ниже 2,3 млн. иен. Лишь ничтожная часть служащих имеет подобный доход, огромное же большинство не получает и половины этой суммы. Между тем $\frac{2}{3}$ служащих платят подоходные и муниципальные налоги, достигающие 20% суммы их заработка [176, 1969, № 142, апрель, 72].

Почти все без исключения отряды японской интеллигенции имеют немалые и справедливые претензии к нанимателям. Они касаются не только тяжелого материального положения сотен тысяч служащих, не только условий их труда, о которых мало заботятся и государство, и частные корпорации. Многие категории интеллигенции имеют свои, нередко в корне отличные от официальных, взгляды на политические, административные или экономические мероприятия правительства, не совместимые с их совестью. Заботы о судьбах японской демократии, о недопущении сползания Японии на путь милитаризма и агрессии необычайно волнуют людей умственного труда, ибо именно их — работников государственного аппарата, печати и радио, учителей, работников искусств и других — правящие круги заставляют претворять в жизнь разработанный на тот или иной период политический курс.

Японская интеллигенция создала для защиты своих интересов и идейных позиций ряд сильных и авторитетных организаций, через которые она принимает участие в политической жизни страны и в профсоюзном движении. Разумеется, нельзя сказать, что вся японская интеллигенция на стороне прогрессивных сил страны. В ее среде существуют самые различные течения: от прогрессивных до реакционных. Однако можно с полной ответственностью заявить, что основная масса японской интеллигенции выступает вместе с рабочим классом с позиций защиты мира и демократии против реакции, милитаризма, агрессивного союза с США, участия страны в агрессивных военных блоках.

Число японских трудящихся, организованных в профсоюзы, превысило 11 млн. [50, 1972, 449]. По степени организованности на первом месте (70%) стоят служащие государственных и общественных учреждений и предприятий. Их доля в общем числе организованных рабочих достигает почти трети (3 млн.). Их организации (за исключением некоторых отрядов государственных служащих, по роду своей деятельности рассредоточенных) характеризуются крупными размерами. Например, Федерация служащих местных органов власти и

муниципалитетов (Дзитиро) насчитывает 820 тыс. членов, Союз учителей (Никкёсо) — 550 тыс., Союз служащих, государственных железных дорог (Кокуро) — 276 тыс., Союз почтовых служащих (Дзэнтэй) — 245 тыс., Союз работников теле связи (Дзэндэнцу) — 220 тыс. и т. п. Эти организации принадлежат к числу крупнейших профсоюзных объединений Японии [21, 1969, 291].

Участие служащих в профсоюзном движении не исчерпывается приведенной выше цифрой — 3 млн. Значительное число служащих частных предприятий входит в профсоюзы, объединяющие работников отдельных профессий и различных отраслей производства. На предприятиях Японии рабочие и служащие входят в общие союзы и выступают по большей части совместно. Доля служащих в общем числе организованных рабочих значительно превышает треть.

Что касается 3 млн. государственных служащих, являющихся членами профсоюзов, то 2,6 млн. из них входят в самое боевое объединение — Сохё. Иначе говоря, основная масса организованных работников умственного труда примыкает к левому, прогрессивному крылу рабочего движения.

В 1970 г. Сохё насчитывал 4282 тыс. человек, или около 37% всех организованных трудящихся страны [40, 1972, 187]. Основной массой членов Сохё являются работники государственных и общественных предприятий и учреждений. Работники частного сектора (в основном промышленные рабочие и служащие) составляют в нем меньшинство — 1728 тыс. Соперничающее с Сохё правое объединение Домэй насчитывает 1848 тыс. (в основном работники частных предприятий). Начиная с 1955 г. каждую весну Сохё обсуждает вопрос о положении трудящихся на предприятиях. Результатом этого является диктуемое условиями данного года и поддерживаемое массами требование о прибавке зарплаты и об улучшении условий труда рабочих. В последнее время число участников «весенних наступлений» ежегодно превышает 5 млн. (в 1968 г. — 7 млн.) [21, 1969, 293]. Как правило, эти акции Сохё заставляют капиталистов идти на существенные уступки, приводят к заметному увеличению среднемесячной номинальной заработной платы трудящихся, улучшению их положения.

Страх перед нарушением закона вначале вынуждал большинство государственных служащих воздерживаться от прямого участия в «весенних наступлениях» и искать другие способы заставить власти услышать их требования. До 60-х годов число государственных служащих, участвовавших в «весенних наступлениях», не превышало 800—900 тыс. Это были в основном те государственные служащие, за которыми, хотя и с оговорками, закон признавал право на коллективные переговоры.

Профсоюзы государственных служащих, большинство которых лишено даже права коллективных переговоров, создали в 1960 г. собственное объединение для защиты своих интересов — Комитет объединенных действий союзов государственных служащих (Комуин родокумий кёто кайги)¹⁶, к которому примкнул 31 союз государственных служащих с общим числом членов 1,6 млн. [40, 1967, 293]. Наиболее активными участниками Комитета стали Союз учителей и Федерация служащих местных органов власти и муниципалитетов. Формами борьбы Комитет избрал петиции, митинги, демонстрации, а в отдельных случаях и такие методы воздействия на администрацию, как замедление работы, массовый единовременный уход в отпуска и т. п. Эти кампании проводились параллельно кампаниям, организуемым Сохё, однако они не удовлетворяли их участников.

В 1965 г. в борьбе государственных служащих наступил перелом. Шестую кампанию борьбы Комитет объединенных действий решил провести совместно с Сохё и с тех пор принимает участие в общей борьбе рабочего класса Японии.

Когда осенью 1966 г. съезд Сохё решил провести новую кампанию в защиту интересов рабочего класса, Комитет объединенных действий государственных служащих безоговорочно присоединился к ней и постановил принять участие во всеобщей забастовке, назначенной Сохё на 21 октября. Этот шаг, означавший готовность организаций государственных служащих в интересах единой борьбы нарушить правила, запрещающие им участие в забастовках, был высоко оценен рабочими организациями. Даже Домэй обещал поддержать легальными средствами экономические требования государственных служащих.

В забастовке 21 октября приняли участие 8 крупных профсоюзных объединений служащих, охватывающих 1233 тыс. членов. Союзы государственных служащих приняли участие в «весеннем наступлении» 1967 и 1968 гг., участвовали в Дне антивоенной борьбы 21 октября 1967 г. 26 октября 1967 г. государственные служащие провели в защиту своих требований краткосрочные забастовки по всей стране (от одного до нескольких часов).

Забастовки государственных служащих вызвали массовые репрессии и взыскания. Однако, как заявил генеральный секретарь Союза учителей М. Маки, «работники государственных учреждений ведут ныне борьбу за свои заработки и свои права, рискуя даже проводить забастовки, и таким образом отходят от старой традиции довольствоваться тем, что дается свыше, без борьбы» (подразумеваются рекомендации Дзиндзин) [176, 1968, № 133, июнь, 12].

В «весеннем наступлении» 1970 г. наряду с государственными служащими в борьбе участвовали 64 профсоюза

работников учреждений массовой информации, в том числе Федерация профсоюзов газетных работников, Федерация союзов работников частных радиокомпаний и др. Они провели всеяпонскую краткосрочную забастовку за повышение заработной платы и улучшение условий труда.

Часть союзов государственных служащих входит в правое профсоюзное объединение Домэй. Домэй добивается привлечения на свою сторону той части интеллигенции, которой линия Сохё представляется слишком опасной. Используя эту часть государственных служащих, Домэй при поддержке властей стремится создавать параллельные организации, откалывая от союзов, входящих в Сохё, группы умеренных элементов, готовых удовлетвориться требованиями полного и своевременного осуществления правительствам рекомендаций Комитета по личному составу.

Сохё увязывает борьбу за экономические интересы трудящихся с борьбой за демократию, против шовинизма и милитаризма, за мир и дружественные связи со всеми народами. Сохё мобилизует массы на выступления против попыток урезать японскую конституцию, ликвидировать ее антивоенные статьи. Сохё активно поддерживает борьбу СПЯ и КПЯ против японо-американского договора безопасности, против агрессии США в странах Индокитайского полуострова. Политическая борьба Сохё активно поддерживается большинством трудовой японской интеллигенции.

Помимо участия в политических кампаниях Сохё союзы служащих сами нередко становятся инициаторами политических выступлений. Одна из крупнейших организаций японской интеллигенции — Союз учителей — развернула в 1966 г. широкую кампанию протеста против мер властей, направленных на возрождение в школе обучения молодежи в духе националистических, великодержавных идей. Протест учителей вызвал возобновление празднования Дня основания империи. Этот праздник в довоенные годы использовался для разжигания националистических, шовинистических настроений в массах.

В 1967 г. министерство просвещения открыто потребовало от педагогического персонала школ внедрять в сознание учащихся идеи о необходимости укрепления вооруженных сил, о целесообразности для Японии искать гарантий безопасности в союзе с американским империализмом. Началась переделка в реакционном милитаристском духе школьных учебников. [176, 1969, № 145, июль, 60]. Союз учителей выступил против этого; он ведет работу по созданию на местах общественных комитетов борьбы в защиту демократизации просвещения, привлекая к участию в них учителей, родителей и рабочих местных предприятий. Проводятся также собрания учителей, родителей, митинги с требованиями демократизации просвеще-

ния. По утверждению генерального секретаря Союза М. Маки, «Союз считает абсолютно необходимым сочетание политической и экономической борьбы, так как правительство и монополии выступают единым фронтом» [176, 1968, № 139, январь, 43]. Свои действия в борьбе против реакции в школьном воспитании Союз учителей увязывает с действиями рабочих организаций, приходящих ему на помощь. Принципиальная позиция Союза вызвала недовольство властей. Члены Союза нередко становятся объектом запугивания и угроз, придиорок и репрессий.

На стороне прогрессивных сил Японии выступает Федерация профсоюзов газетных работников (Симбунрорэн), насчитывающая 38 тыс. членов. Федерация принимает участие в кампаниях, проводимых Сохё, к которому она примыкает. Так, в 1970 г. она поддержала «весеннее наступление», организованное Сохё и Советом нейтральных профсоюзов (Тюрицурорэн), требуя повышения заработной платы и улучшения условий труда. Деятельность Федерации успешно развивается, несмотря на упорные попытки Домэй побудить часть ее членов выйти из Федерации как чересчур радикально настроенной и создать параллельные союзы. Активно участвует в борьбе за интересы трудящихся, входящих в Сохё, Федерация служащих местных органов власти и муниципалитетов — крупнейшее в стране производственное профсоюзное объединение. Однако федерации приходится работать в крайне трудных условиях из-за ее организационной слабости. В Федерацию служащих местных органов входит около 1800 самостоятельных союзов, объединяющих служащих различных префектур, районов, городов, местечек и т. п.

Интеллигенция активно участвует в борьбе против превращения Японии в пособника американской агрессии в Индокитае. Неоднократно организованные под руководством КПЯ, СПЯ и Сохё дни борьбы против этой агрессии проходили при поддержке союзов служащих. Ярким показателем настроений японской интеллигенции явилось подписание в январе 1968 г. 700 японскими учеными воззвания протеста против захода американских атомных судов в японские порты. Против использования японских портов в агрессии США в Индокитае выступил представляющий широкие круги ученых Ученый совет Японии. Подобных примеров политических выступлений организаций японской интеллигенции можно привести много.

Факты свидетельствуют о том, что широкие круги японской интеллигенции все активнее втягиваются в совместные с рабочим классом Японии действия в защиту экономических интересов и демократических прав трудящихся.

ГЛАВА VII

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ И КРЕСТЬЯНСТВО

В течение многих десятилетий сельское хозяйство всех развитых капиталистических стран являлось отсталой областью экономики.

«Земледелие отстает в своем развитии от промышленности — явление, свойственное всем капиталистическим странам и составляющее одну из наиболее глубоких причин нарушения пропорциональности между различными отраслями народного хозяйства, кризисов и дороговизны» [5, 419].

До определенного момента монополистический капитал не был заинтересован ни в проникновении в сельское хозяйство, ни в его перестройке. Однако в современных условиях тесного переплетения и взаимопроникновения всех отраслей народного хозяйства наличие диспропорций в развитии отдельных его отраслей все более отрицательно сказывается на прогрессе экономики в целом. Отставание сельского хозяйства вступает в противоречие с экономическими интересами дальнейшего развития монополистического капитала. Последнему требуется высокоорганизованное индустриализованное сельское хозяйство. Только оно способно дать стандартизированное дешевое сырье для промышленности и дешевое продовольствие, которое снизит стоимость переменного капитала и поведет к снижению общих издержек производства и повышению прибылей монополий; только такое сельское хозяйство может служить емким и растущим рынком для промышленных товаров как производственного, так и потребительского назначения. Кроме того, индустриализация сельского хозяйства высвобождает столь необходимую сейчас для монополий рабочую силу.

Ликвидация отсталости сельского хозяйства, перестройка его на индустриальной основе стала насущной проблемой для всех развитых капиталистических стран в целях обеспечения процесса воспроизводства всего общественного капитала.

В послевоенный период в этих странах был взят курс на ликвидацию отставания сельского хозяйства, его индустриализацию, сокращение разрыва между доходами в нем и в других отраслях.

В силу ряда исторических и экономических причин аграрный сектор занимает подчиненное положение в системе капиталистической экономики. Включение сельского хозяйства в единый экономический комплекс с промышленностью и другими отраслями народного хозяйства осуществляется в условиях господства торгово-промышленных монополий. Монополистический капитал осуществляет свое господство над сельским хозяйством, подчиняет его себе через сферу обращения, путем контроля над смежными отраслями промышленности, путем использования самых различных форм государственного-монополистического регулирования.

В последнее время все большее значение приобретает также непосредственное создание торговыми и промышленными компаниями современных индустриализированных сельскохозяйственных предприятий.

ПРОНИКНОВЕНИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Серьезным рубежом в развитии сельского хозяйства Японии была земельная реформа, проведенная в 1946—1949 гг. (см. подробнее: 100). Она внесла существенные изменения в аграрные отношения и ускорила развитие капитализма в деревне. В результате реформы была ликвидирована полуфеодалная помещичья собственность на обрабатываемую землю, значительная часть которой была выкуплена у помещиков и продана крестьянам; установились мелкокрестьянская собственность и мелкокрестьянское землепользование; в несколько раз сократились аренда земли и число арендаторов; изменился характер арендных отношений; натуральная арендная плата была заменена денежной и резко снижена.

По официальным данным переписи 1970 г., в Японии насчитывалось 5342 тыс. хозяйств, из которых 3639 тыс. (или 68%) имели не более 1 га земли [47, 1972, 123]¹. По данным японской демократической печати, число семей бедняков и сельскохозяйственных рабочих составляет примерно 75% всех сельских хозяйств страны, середняков — 20%, кулаков — 5%.

Как показывает табл. 41, в пореформенный период и особенно с конца 50-х годов в японском сельском хозяйстве происходят большие изменения: повышается его технический уровень, сокращается занятость, растет производительность труда, меняется структура производства. Значительно

выросло также число и значение крупных хозяйств. Однако до сих пор мелкотоварное производство является господствующим.

В 60-е годы Япония в большой степени обеспечивала себя основными продуктами питания. Импорт составлял около 20% потребляемого продовольствия (по стоимости). Это в основном сырье для производства комбикормов, пшеница и другие зерновые, фрукты, сахар, мясо и т. п. [60, ч. II, 188—189].

Во второй половине 50-х и начале 60-х годов Япония в среднем по темпам роста сельскохозяйственного производства, производительности труда и сокращения занятых в сельском хозяйстве не уступала, а в ряде случаев и опережала развитые страны капиталистического мира [34, 1967, 218]. В 1960—1969 гг. по темпам прироста производства сельскохозяйственной продукции и средним темпам роста выработки на одного работника Япония опережала США, Англию, Францию, ФРГ [171, 1971, № 1, 153—154].

Вместе с тем в силу ряда исторических условий японское сельское хозяйство по уровню своего развития в значительной степени отличается от сельского хозяйства большинства промышленно развитых стран, где за последние десятилетия оно усиленными темпами превращается в одну из индустриальных отраслей экономики. Была осуществлена ускоренная механизация, электрификация, химизация сельского хозяйства. Ряд стран перешел к комплексной механизации производства.

Техническая реконструкция привела к значительному росту производительности труда в сельском хозяйстве, темпы роста которой превосходят темпы роста производительности труда в промышленности². В Японии же пока еще не приходится говорить о комплексной механизации и индустриализации сельского хозяйства³.

Япония значительно превосходит высокоразвитые капиталистические страны по числу занятых в сельском хозяйстве на единицу обрабатываемой площади [36, 1968, 209], их удельному весу в общем числе занятых в стране [34, 1969, 175]⁴ и одновременно сильно отстает по величине чистого дохода, приходящегося на одного занятого [63, 1967, 58], по стоимости машинного парка и т. п. На производство единицы продукции в Японии затрачивается намного больше времени, чем в других странах. В США один занятый в сельском хозяйстве кормит 43 человека, в Японии — лишь 8⁵. Правда, по ряду других показателей — потреблению минеральных удобрений на единицу площади, урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животноводства — Япония стоит на одном из первых мест в мире.

Но в данном случае нас интересуют прежде всего показатели, связанные с производительностью труда.

Научно-технический прогресс в большой степени усилил значение промышленности для сельского хозяйства. Подавляющая часть всех жизненно важных для сельского хозяйства средств производства создается вне сельского хозяйства; в общем объеме сельскохозяйственной продукции значительно растет и удельный вес продукции, идущей на переработку. Постепенно отдельные производственные процессы и функции сельского хозяйства переходят к промышленности и сфере обращения. Неуклонно снижается доля сельского хозяйства в стоимости конечной продукции, полученной из сельскохозяйственного сырья.

Все эти явления иногда в очень большой степени, иногда как намечающаяся тенденция, но так или иначе находят свое отражение и в развитии сельского хозяйства Японии.

В связи с расширением его технического оснащения, т. е. увеличением применения машин, химикатов и пр., оно, естественно, попадает во все бóльшую зависимость от поставок средств производства промышленного изготовления; кроме того, в общем объеме потребляемых удобрений и кормов растет постепенно и доля покупных удобрений и кормов, изготавливаемых промышленностью. Так, например, доля покупных кормов (по стоимости) для производства одной головы мясного скота составляла 47% в 1962 г. и 83% — в 1969 г., одной свиньи — 65 и 92% [подсчитано по: 1966, 228—229; 47, 1971, 242—243]. Раньше грена шелкопряда изготавливалась в самих хозяйствах, теперь — на специальных тренажных заводах, т. е. промышленным способом.

В то же время в Японии в отличие, например, от США, где той или иной обработке подвергается $\frac{9}{10}$ всей товарной сельскохозяйственной продукции [94, 51], и других высокоразвитых стран⁶ доля сельскохозяйственной продукции, идущей на переработку, пока еще сравнительно невелика. В 1955 г. она составляла 23,6%, в 1965 г. — 27,1% [184, 1969, № 3, 52]⁷.

Этот рост вызван прежде всего происходящими в послевоенный период изменениями в структуре питания населения, увеличением потребления обработанной в той или иной степени сельскохозяйственной продукции, ростом ее ассортимента. Речь идет об увеличении потребления японцами хлеба, пастеризованного и витаминизированного молока, сосисок, ветчины, майонеза, фруктовых и овощных соков и консервов, мяса, птицы, масла, сыра и т. п.

Связь промышленности и сельского хозяйства не ограничивается лишь производственной областью. В деревне все шире распространяются товары длительного пользования⁸,

Основные показатели развития сельского хозяйства Японии в 1950—1970 гг.*

А. Сельскохозяйственное производство и его структура

Год	Сельское население		Число занятых**		Доля в национальном продукте, %	Индекс сельскохозяйственного производства (1950—1952 =100)	Структура производства, %					Шелководство
	млн. человек	‰	млн. человек	‰			Растениеводство	В том числе		Животноводство		
								овощи	фрукты			
1950	38,0	45,7	16,2	—	—	89,8	6,7	3,6	7,2	3,0		
1955	36,6	41,1	15,4	37,1	17,0	125	86,5	6,1	3,7	9,9	2,9	
1960	34,5	37,0	14,5	32,6	10,2	137	82,4	8,3	6,3	14,5	3,0	
1965	29,6	30,1	11,5	24,2	8,2	154	77,9	11,8	6,9	19,7	2,4	
1970	26,3	25,3	10,3	20,1	6,5	173	75,6	15,7	9,4	21,9	2,5	
					(1969 г.)							

Б. Механизация и производительность труда

Год	Стоимость основного капитала в текущих ценах, млрд. иен	Чистый продукт на 1 занятого, тыс. иен	Машинный парк, тыс. шт.			Потребление минеральных удобрений на 1 га, кг	Расходы на химика- ты на 1 двор, тыс. иен	Участки, где используется авиация для защиты расте- ний,*** тыс. га	Рабочее время для производ- ства 150 кг риса,*** час	Индекс произво- дительно- сти труда
			культиваторы и тракторы	ездовые тракторы	машины для защиты растений					
1950	—	—	13	—	21 (1951 г.)	—	—	—	—	—
1955	188	—	89	0,6	70	—	3,2 (1957/58)	1 (1958 г.)	65,0 (1958 г.)	77,5 (1956 г.)
1960	228	113,4	514	3,2	405	275 (1961 г.)	4,8	36	58,0	100
1965	689	219,8	2490	18,9	836	323	11,2	936	47,3	132
1970	1172	400,9	3469 (1971 г.)	267,0 (1971 г.)	2171 (1971 г.)	395 (1969 г.)	21,3	1354	36,3	168 (1969 г.)

* Составлено и подсчитано по: [47, 1959, 27, 29, 88, 196; 1963, 30, 69, 1965, 126, 138, 244; 1967, 35, 36, 130; 1968, 87; 1971, 19, 32, 36, 82, 91, 114, 137, 145; 1972, 32, 34, 38, 148, 155, 156, 168, 184; 39, 1966, 100; 1967, 6/с, 92, 124; 1968, 128; 1969, 94, 118; 1970, 423; 1971, 415; 46, 12; 158, 15; 59, 6—7; 18, 493; 76, 23; 42, 1971, 419].

** Включены все работающие в сельском хозяйстве, начиная с 16 лет, кроме тех, для кого основным занятием является работа вне сельского хозяйства. *** Включая лесные участки, находящиеся в частном владении. **** В среднем по стране в хозяйствах, производящих рис.

растет потребление продовольственных товаров, подвергающихся обработке.

Одним из показателей проникновения крупного капитала в сельское хозяйство является монополизация связанных с ним отраслей экономики.

Наиболее тесно с сельским хозяйством связаны отрасли промышленности, занятые производством средств производства для сельского хозяйства и переработкой сельскохозяйственной продукции. Эти отрасли промышленности, сфера обращения, обслуживающая их, и само сельское хозяйство образуют единый хозяйственный комплекс, получивший в советской и зарубежной экономической литературе название «агробизнес» или «агропромышленный комплекс».

В ряде отраслей промышленности, связанных с сельским хозяйством,— в производстве удобрений, натурального шелка и молочных продуктов— крупный капитал господствует с довоенных времен.

В послевоенный период, особенно с середины 50-х годов, он начинает протягивать щупальца и в другие отрасли производства, создаваемые вновь или обслуживаемые ранее мелкими и средними компаниями. Речь идет о переработке продукции животноводства (а не только молочного хозяйства), овощеводства и плодоводства, о производстве сельскохозяйственных машин, комбикормов, ядохимикатов, пленочных покрытий.

Одним из ярких примеров проникновения монополистического капитала в производство товаров, необходимых сельскохозяйственному производству, в послевоенный период является сельскохозяйственное машиностроение. Эта отрасль существовала еще до войны. Однако объем производства в то время был ничтожен, деревня фактически не знала машин. Распространение сельскохозяйственных машин и их производство в широких масштабах начинается лишь с середины 50-х годов. В эти годы был освоен выпуск почвообрабатывающих машин, агрегируемых с садово-огородным трактором (с пешеходным управлением), машин для защиты растений—опрыскивателей и опылителей (главным образом ранцевых); в начале 60-х годов было налажено производство четырехколесных тракторов; в 1965 г. начался выпуск таких тракторов с двигателями мощностью свыше 15 л. с., в 1966 г.— выпуск жаток; в 1966—1967 гг. изготавливаются образцы рассадопосадочных машин и комбайнов. В 1969 г. они уже появились на полях. Производство машин растет быстрыми темпами: в 1965 г. было произведено 31 тыс. культиваторов и тракторов с пешеходным управлением [213, 58], в 1960 г.— 308 [47, 1965, 113], в 1968 г.— 500 тыс. шт. [47, 1970, 142], в 1960 г. было выпущено 1,1 тыс. ездовых тракторов, в 1970 г.— 43 тыс., в 1966 г. было выпу-

щено 544 комбайна, в 1970 г. (оценки) — 45 тыс. [222, 1969, июнь, 36; 47, 1972, 154].

Вначале эти машины выпускали главным образом средние и мелкие специализированные компании. В книге «Монополистический капитал современной Японии», опубликованной в Японии в 1959 г., читаем: «В сельскохозяйственном машиностроении действует в общем-то значительное число мелких предприятий, только двигатели выпускаются исключительно крупными компаниями» [97, 198]. В работах, изданных в середине 60-х годов, такую фразу уже найти нельзя. По мере роста ассортимента выпускаемых сельскохозяйственных машин и их количества производство все больше сосредоточивается в крупных компаниях, таких, как «Мицубиси дзюкогё», «Комацу сэйсакусё», «Кубота тэкко», «Исэки ноки», которые либо сами начинали производство, либо включали в свои группы специализированные средние компании⁹.

О монополизации производства сельскохозяйственных машин наглядно свидетельствуют следующие данные: в 1955 г. было 100 компаний, производящих культиваторы и пешеходные тракторы, в 1958 г. — 80, в 1965 г. — 22, но основное производство было сосредоточено в руках 12—13 компаний [138, 211].

Производство синтетических ядохимикатов для защиты растений и пленок для выращивания сельскохозяйственных культур в закрытом грунте также развернулось лишь в послевоенный период, но сразу на крупных предприятиях. Производством ядохимикатов занимаются крупнейшие компании химической («Сумитомо кагаку», «Ниссан кагаку», «Санкё») и фармацевтической («Ихара нояку») промышленности, связанные с соответствующими американскими и западногерманскими компаниями. Пленочные покрытия для закрытого грунта выпускают компании групп Мицубиси («Мицубиси монсанто касэй» и «Сакато тётэй гому»), Мицуи («Мицуи кагаку когё», «Фудзикара гому когё»), Дайва («Дайва гому сэйсакусё»), Фудзи («Нихон рикэн гому»).

В обработке и переработке сельскохозяйственной продукции (производство ветчины, колбасных изделий, сосисок, майонеза, фруктовой и мясной консервированной и мороженой продукции и т. п.), а также производстве кормов основное место занимают крупные компании, связанные с рыболовством и морским промыслом, и универсальные торговые компании. Это «Нихон суйсан», «Тайё гёгё», «Нитиро гёгё», «Кёкуё хоэй», «Нихон рэйдзо», «Марубэни Иида», «Сумитомо сёдзи», «Мицуи буссан», «Итотю сёдзи», «Мицубиси сёдзи» и др.

Правда, следует отметить, что в производстве мясных продуктов эти компании пока еще не являются господству-

ющими. Но налицо тенденция группирования основных производителей мясных продуктов вокруг крупнейших монополистических компаний, занятых производством или продажей кормов, например вокруг «Итотю сёдзи» и «Мицубиси сёдзи», которые связаны с компаниями по производству мясных продуктов — «Пурима хаму» и «Нихон хаму».

О роли монополий в смежных с сельским хозяйством отраслях промышленности дает представление табл. 42.

Монополизация производства в отраслях промышленности, связанных с сельским хозяйством, как правило, сопровождается господством крупных компаний и в сфере обращения, реализующей соответствующую продукцию.

Мелкие и средние торговцы еще играют определенную роль в продаже отдельных видов сельскохозяйственной продукции, например овощей, но в целом в настоящее время на деревенском рынке господствуют либо крупный капитал (промышленные компании или крупные торговцы), либо сельскохозяйственная кооперация.

На центральных оптовых рынках по продаже фруктов и овощей действуют одна-две крупные компании¹⁰.

Роль кооперации в деревне очень велика. Через нее крестьяне продают 85% товарного риса, 50% пшеницы, 85% пивоваренного ячменя, 66% картофеля, 57% батата, 47% огурцов, 36% помидоров, 50% репчатого лука, 37% яиц, 55% свинины, 96% коконов, 87% мандаринов, 54% яблок (1967/68 г.) и покупают 81% удобрений, 48% кормов, 39% машин, 70% химикатов (1969/70 г.—оценки). В кооперативах находится 62,3% всех вкладов крестьянских хозяйств, на них падает 59,1% всей крестьянской задолженности (по сумме остатка на одно хозяйство на конец 1970/71 г.) [42, 1970, 251; 47, 1970, 304; 1972, 152].

Однако кооперация часто является лишь посредником между крестьянином и крупным капиталом и во многих случаях сама находится в зависимости от последнего, особенно если речь идет не о центральных кооперативных организациях, а о первичных кооперативах, например по сбыту молока¹¹ и ячменя для пивоварения¹².

Правда, иногда кооперация имеет свои перерабатывающие заводы, например молочные, по производству шелка-сырца, переработке фруктов. В конце 50-х годов кооперация собирала 43% всего молока, в том числе 17% перерабатывалось на заводах кооперативной системы [141, 88]. Однако это мелкие, иногда средние предприятия, и они не могут конкурировать с крупными и иметь широкий рынок для своей продукции. В большинстве случаев они постепенно становятся группированными предприятиями крупных компаний или просто поглощаются последними [138, 305]. Яркий пример тому — компания «Кёдо нюгё», основанная

*Монополизация производства в отраслях, связанных
с сельским хозяйством**

Вид производства	Количество компаний	Доля в производстве	Год
1	2	3	4

А. Производство товаров для сельского хозяйства

Сульфат аммония	4	45,1	1967
Мочевина	3	51,6	1967
Аммиачная селитра	3	100,0	1967
Хлористый аммоний	3	81,0	1967
Цианамид кальция	3	80,0	1967
Двойной суперфосфат	3	90,7	1967
Сельскохозяйственные машины	6	76,0	1967
Ядохимикаты	10	71,1	1960
Виниловая пленка	1	25,0**	1964
Корма	10	71,9	1966

Б. Переработка сельскохозяйственной продукции

Пиво	3	95,8***	1968
Пшеничная мука	2	57,0	1963
Молоко	3	61,6****	1967
натуральное пастеризованное	3	60,6	1967
порошковое	3	97,4	1967
сгущенное	3	55,6	1967
Масло	3	89,2	1967
Сыр	3	72,9	1967
Майонез	3	95,6	1968
Маргарин	5	64,9	1962
Сахар	3	28,5	1967
Ветчина, сосиски, колбаса, бекон	10	55,7	1964
Соевое масло	5	62,1	1962
Сёю	5	30,3	1962
Фруктовые соки	25*****	48,5	1962
Картофельный крахмал	38*****	30,0	1962
Производство патоки	4*****	20,0	1962

* [203, 1969, № 6, 8—9, 17—18; 98, 395, 405—407; 110; 114, 320; 191, 1967, № 9, 47; 39, 1970, 120; 39, 1968, 120; 193, 1968, № 1, 53].

** Свыше 1/4 спроса внутреннего рынка.

*** Всего внутреннего сбыта.

**** Всего сбора.

***** 0,9% общего числа компаний данной отрасли.

***** 2% общего числа компаний.

***** 1,7% общего числа компаний.

в 1953 г. на средства кооперативов и компании «Нагоя сэй-то». Несмотря на значительно меньшие масштабы деятельности по сравнению с тремя молочными гигантами, все же эта компания стала четвертой по значению. Однако в 1963 г. она полностью попала в орбиту влияния «Юкидзируси нюгё» [138, 305].

Такое же положение и в области переработки фруктов. Хотя число кооперативных предприятий по производству фруктовых соков и консервов растет, они, как правило, являются группированными предприятиями крупного капитала и выпускают продукцию под его товарной маркой. Имеются также «совместные компании», капитал которых частично принадлежит крупным компаниям, частично — кооперации. Но «по существу своему это группирование сельскохозяйственной кооперации вокруг крупного капитала... вертикальная интеграция крестьян крупным капиталом» [138, 298].

В других случаях производство продовольственных товаров начало осуществляться на базе бывших торговых компаний, как, например, компаний по продаже мяса, и многие компании, которые сейчас занимаются переработкой мяса, одновременно закупают его и продают мясные продукты через свою торговую сеть [193, 1968, № 1, 53].

Товары для сельскохозяйственного производства, изготавливаемые крупными компаниями, продаются либо через сеть специализированных магазинов, либо через кооперацию. В 1966 г. 49% сельскохозяйственных машин попадало к потребителю непосредственно через торговую сеть крупных компаний, остальные — через кооперативы [192, № 12, 49]. В снабжении деревни кормами, ядохимикатами и удобрениями господствующее положение занимает кооперация; большая часть продукции закупается у компаний ее центральными организациями и затем отпускается потребителю через кооперативную торговую сеть. Здесь кооперативы имеют большие возможности для защиты интересов крестьян. В то же время крестьянские хозяйства, производящие продукцию по контрактам с крупными компаниями, как будет показано ниже, закупают лишь те корма, удобрения и химикаты, которые указываются этими компаниями, независимо от того, производится ли эта покупка через кооператив или нет.

Проникновение монополистического капитала в деревню не ограничивается лишь монополизацией отраслей промышленности, связанных с сельским хозяйством, и захватом сферы обращения, обслуживающей эти отрасли. По мере усиления господства монополий в этих сферах хозяйства они все глубже проникают в само сельскохозяйственное производство, начинают заниматься им непосредственно.

Речь идет о создании крупнейшими рыболовными и тор-

говыми компаниями птицеферм, крупных ферм-предприятий по выращиванию свиней, организации опытных животноводческих центров. Следует отметить, что организация сельскохозяйственного производства крупными компаниями начала развиваться в Японии лишь в последнее время и не получила пока широкого распространения¹³.

Более распространенной формой проникновения монополистического капитала в сельскохозяйственное производство и контроля над ним является система контрактации, получившая в Японии особенно большое развитие с конца 50-х — начала 60-х годов. Кроме шелководства, молочного хозяйства и производства ячменя для пивоварения она захватила область животноводства, в частности птицеводства, плодородства, главным образом мандаринов, овощеводства — зеленых бобов, помидоров, баклажан и других овощей.

В системе контрактации в Японии значительную роль играет посредническое звено. Хотя и имеются примеры заключения компаниями контрактов непосредственно с производителями, все же подавляющее большинство контрактов заключается с организациями. Основная причина этого — мелкотоварность японского сельского хозяйства.

Приведем краткое содержание контракта, который был заключен в 1962 г. компанией «Айти томато» с производителями помидоров — отдельными крестьянскими хозяйствами. На бланке контракта имеются следующие графы: площадь под культурой, количество растений, сорт, количество отгружаемой продукции; в контракте указывается, что производитель обязуется весь урожай помидоров данного года с указанной площади продавать данной компании; затем следует название деревни, фамилия и имя производителя и число [149, 201].

Контракты, заключаемые с сельскохозяйственными кооперативами, имеют аналогичное содержание.

Вот, например, текст контракта на выращивание бройлеров птицеводческим кооперативом Хэбита в г. Исиномаки для завода компании «Тайё гёгё» (г. Сиогама): 1) В течение года завод закупает 200 тыс. шт. птицы; 2) птицу перестают кормить за двенадцать часов до отправки; 3) вес птицы должен быть от 830 до 950 г, больший разрешается, меньший — нет; цена устанавливается по рыночной цене на данный период; компания гарантирует минимальную цену в размере 160 иен за 1 кг; 4) цыплята и корма поставляются компанией; 5) оплата цыплят и кормов производится путем вычетов при конечных расчетах [193, 1961, № 3, 21].

Одной из разновидностей контрактных отношений является система, называемая в японской экономической литературе либо «итаку сэйсан» (что дословно означает «производство по поручению»), либо «канри нодзё сисутэ-

му» (букв. «система контролируемых ферм») [122, 407—408; 138, 167]; она распространена главным образом в свиноводстве. При этой системе крестьянин предоставляет рабочую силу, определенного типа помещение для скота и необходимое оборудование, компания — поросят и корма, а также осуществляет зоотехническое руководство, надзор за деятельностью фермы и уходом за скотом и ведет все хозяйственные расчеты. Крестьянин получает от компании деньги на основе подсчитанных ею издержек производства (откорм поросят, амортизационные расходы по свиноводству, расходы по уходу за скотом). В отличие от условий по вышеприведенным контрактам при данной системе право собственности на поросят во время откорма принадлежит компании.

Иногда контракты заключаются с вышестоящими кооперативными организациями, например префектурными экономическими федерациями сельскохозяйственных кооперативов. Причем в этом случае федерация лишь помогает, наблюдает за осуществлением статей контракта, действительным же контрагентом компании выступает кооператив.

Следует обратить особое внимание на то, что и в тех случаях, когда контракты заключаются не непосредственно с производителями, а с кооперативами и даже их федерациями, компания, как правило, сама, в лице специальных уполномоченных, отбирает те крестьянские хозяйства, продукцию которых она хотела бы иметь. По мере возможности она предпочитает иметь дело лишь с такими хозяйствами, которые в известной мере могут гарантировать поставку продукции определенных кондиций, т. е. практически лишь со средними и крупными хозяйствами¹⁴.

Компании монополистического капитала поддерживают тесные связи не только с префектурными, но и с центральными кооперативными организациями. Например, в ноябре 1960 г. пять крупнейших компаний рыболовства и морского промысла — «Тайё гёгё», «Кёкуё хогэй», «Нитиро гёгё», «Нихон рэйдзо» и «Нихон суйсан» — обменялись с Всеяпонской сбытовой федерацией сельскохозяйственных кооперативов письмом по вопросу о сотрудничестве в области производства животноводческой продукции. Кооперативная сторона приняла на себя обязательство содействовать компаниям в получении сырья [39, 1961, 414].

Контрагентами при заключении контрактов с компаниями со стороны производителей сельскохозяйственной продукции выступают помимо сельскохозяйственных кооперативов и другие организации, как, например, специальные общества по заключению контрактов (токуяку кумиай), добровольные общества (ниньи кумиай), районные организации (тику), молочные товарищества (ракуно кумиай), общества по увеличению производства свеклы (бито дзосанкай), товари-

щества производителей табака (табако косакуся кумиай), Лига по выращиванию пивоваренного ячменя (Бирумуги сайбай рэммэй).

Следует отметить, что так называемая вертикальная интеграция, при осуществлении которой весь процесс от производства какого-то вида сельскохозяйственной продукции до его продажи потребителю проходит под контролем одной компании или кооперативного объединения, в Японии только прокладывает себе дорогу. Речь идет прежде всего о концентрации производства мясной продукции вокруг крупнейших монополистических компаний — универсальных торговых и рыболовных, об организации такими компаниями непрерывного цикла, начиная от производства кормов до продажи готовой мясной продукции. К числу таких крупнейших компаний относятся «Итотю сёдзи», «Мицуи буссан», «Мицусиби сёдзи», «Сумитомо сёдзи», «Ниссё иваи», «Тайё гёгё» и др.

Например, «Нихон хайго сирё» (группированная компания «Мицуи буссан») выпускает комбикорма, которые продаются через сеть специализированных магазинов этой компании кооперативам, объединяющим крестьян, выращивающих бройлеров. Другая группированная компания той же «Мицуи буссан» снабжает эти кооперативы цыплятами. Полученные бройлеры разделяются и хранятся на холодильниках компании «Дайити рэйдзо» (также группированная компания «Мицуи буссан») и затем продаются через торговую сеть «Мицуи буссан» [39, 1961, 409].

Важную роль в цепи вертикальной интеграции играет сельскохозяйственная кооперация, выступая либо как производительное, либо как сбытовое звено. Но в отличие от некоторых других стран, например Франции, Швейцарии или Голландии [171, 1969, № 12, 127], в Японии она сама не осуществляет вертикальную интеграцию.

Как видно из содержания приведенного выше ряда контрактов, компании стремятся подчинить процесс производства своим интересам, в значительной степени контролируя сельскохозяйственное производство, связанное с ними контрактными отношениями.

В процессе контрактации, как правило, рынок сырьевой сельскохозяйственной продукции как бы делится между компаниями, закрепляется за той или иной группой монополистов. Этому содействуют также государственные и местные административные органы. Например, крупнейшие пивоваренные компании согласовывают с министерством земледелия и лесного хозяйства и с префектурными управлениями объем производства ячменя и делят это количество между собой на основе контрактных соглашений с определенными сельскохозяйственными кооперативами [111, 58]. В 1968 г.

продукция между ними распределилась следующим образом: 38% получила компания «Кирин биру», 30% — «Саппоро», 25% — «Асахи» и 7% — «Сантори» [111, 41]. Рынок производства хмеля также делится между этими же компаниями. В префектуре Ямагата, которая дала в 1968 г. 44% всего производства хмеля, господствуют «Кирин» и «Асахи», рынок поделен почти поровну; в префектуре Нагано (24% всего производства) — «Саппоро» (60%) и «Асахи» (40%); в префектурах Фукусима (16%), Яманаси и Акита безраздельно господствует «Кирин»; в префектуре Аомори и на Хоккайдо — «Саппоро» [57, 7].

Более или менее поделен рынок закупки сырья между крупнейшими молочными компаниями. Так, «Юкидзируси нюгё» господствует в основном на Хоккайдо и в районе Тохоку, «Мэйдзи нюгё» — в районе Канто.

Конечно, разделение рынка идет в процессе ожесточенной конкуренции между крупнейшими компаниями, между ними и мелким и средним производством.

Методы захвата компаниями определенного района для покупки соответствующего сырья различны. Это — и денежные дотации для строительства холодильников и других объектов, и ссуды на приобретение сельскохозяйственных орудий и машин, средств борьбы с вредителями, удобрений, молодняка, кормов, семян сортовых культур, и поощрительные надбавки за отгрузку определенного количества, надбавки к ценам за качество, а также консультации по закупке товаров продовольственного назначения, организация ветеринарной помощи, проведение искусственного осеменения, руководство в области агрозоотехники и ведения хозяйства, устройство вечеров отдыха, продажа акций компаний крестьянам, организация обмена опытом между кооперативами и т. п.

Надбавки к ценам, как правило, имеют место, когда компании лишь проникают в данный район производства. Однако они незначительны и выплачиваются при определенных условиях (соответствующей, например, урожайности), поэтому могут заинтересовать лишь крупное хозяйство, которое продает большие партии продукции.

Для возможных вариаций с ценами обычно устанавливается стандартная, или базисная, цена, а к ней — отдельные надбавки. Когда компаниям необходимо заинтересовать производителя, они, например, делают поправку на жирность и повышают закупочную цену на молоко. Когда же сфера влияния данной компании закреплена, они начинают очень тщательно проверять жирность и по существу снижают цену. Явная целенаправленность этой надбавки вызвала к жизни термин «политический жир» [141, 92].

Для обеспечения себя сырьем монополистические компа-

нии используют не только сельскохозяйственные организации, но и административные органы, которые оказывают компаниям посильное содействие¹⁵.

Конечно, контрактные отношения в известной мере устраивают и крестьян, ибо обеспечивают сбыт их продукции и предоставляют другие услуги. Но здесь надо еще раз подчеркнуть, что эти услуги преследуют определенную цель — гарантировать компании бесперебойное снабжение качественной продукцией. Кроме того, отдельные преимущества, которые получают крестьяне, не могут компенсировать зависимость от монополий, в которую они в конце концов попадают (в связи с обязательствами по займам, условиями коллективной ответственности, необходимостью сдачи всей продукции той или иной компании или обязательной покупки у данной компании средств производства, а в ряде случаев и превращением фактически в наемных рабочих) и которая усиливает их эксплуатацию крупным капиталом.

Контрактные отношения лишь формально являются отношениями равноправных контрагентов. В действительности ни о каком равноправии не может быть и речи, ибо с одной стороны выступают гиганты большого бизнеса, а с другой — масса разрозненных товаропроизводителей, пусть даже объединенных в довольно крупные организации, как, например, кооперация. Хотя в целом существование и деятельность кооперации несколько и ограничивает наступление монополистического капитала, по своему существу в условиях капитализма кооперация не может ликвидировать эксплуатацию. Кроме того, в большинстве случаев кооперативные организации возглавляются либо зажиточными крестьянами, либо кооперативной бюрократией, подкармливаемой этими компаниями и соответственно слабо защищающей интересы крестьян¹⁶. То же можно сказать и о руководстве большинства других сельскохозяйственных организаций, ибо, как правило, они создаются при непосредственном участии самих монополий, их руководители имеют очень тесные связи с компаниями и действуют в интересах последних.

Монопольно хозяйничая на том или ином рынке, компании могут спокойно диктовать свои условия, ничем не рискуя. Крестьяне же при расторжении контракта могут потерять источник своего существования. Поэтому и получается, что цены, например, на молоко, как пишут японские экономисты К. Осима и К. Сибаяма, «устанавливаются односторонне, лишь покупателем. Пожелания и требования крестьян не учитываются» [141, 90]. Действующие в одном районе компании договариваются между собой о цене на молоко и в случае конфликта с крестьянами или их организациями отказываются его покупать¹⁷.

Обычно компании стараются занижить качество покупаемой продукции и тем самым сбить цену. Выше приводился пример, как используется определение процента жирности молока для манипуляций с ценами на него. Точно так же часто бракуется и ячмень. Крестьяне вынуждены бывают продавать один и тот же ячмень, но по более низкой цене. Чтобы выбрать наиболее качественный товар, компании требуют, чтобы ячменя выращивалось больше, чем они покупают.

Ущемляются интересы крестьян и при установлении сроков оплаты поставляемой продукции. Зависимость крестьян от компаний становится особенно ощутимой, когда они выращивают культуру, имеющую ограниченное применение. Например, в префектуре Гумма в 1957 г. был создан кооператив по производству хмеля, в связи с тем что в 1956 г. компания «Т» (видимо, «Такара сюдзо») построила там пивоваренный завод. И когда через 10 лет после истечения срока контракта компания его не возобновила (завод был передан другой компании), крестьяне попали в крайне затруднительное положение. Кооператив потребовал от компании возместить убытки в размере 137 млн. иен (компенсация вложенных средств и обеспечение перехода к производству других культур). После длительных переговоров и вмешательства префектурных властей (последние в свое время, поддерживая интересы компании, поощряли организацию кооператива и развитие производства хмеля) компания выплатила кооперативу лишь 52 млн. иен [205, 55—61].

Проникновение монополистического капитала в сельскохозяйственное производство неизбежно вызывает ряд социально-экономических изменений в сельском хозяйстве. С одной стороны, это ведет к ускорению технического прогресса, модернизации организации сельскохозяйственного производства, с другой — усиливает расслоение крестьянства.

Если монополии сами начинают заниматься сельскохозяйственным производством, то это предполагает развитие его на высоком техническом уровне, индустриализацию сельского хозяйства. Если монополии заключают контракты на поставку сырьевой продукции, то они, как это было показано выше, целым рядом мер стараются обеспечить необходимый уровень качества продукции, содействуют улучшению агрозоотехники, подъему технического уровня сельского хозяйства.

Но делают это монополии лишь по отношению к определенным, наиболее крепким крестьянским хозяйствам. Система контрактации содействует расслоению деревни, ибо она выделяет наиболее сильные, хорошо оснащенные хозяйства, оказывает им материальную помощь, что способствует дальнейшему укреплению этих хозяйств, повышению их

конкурентоспособности и вытеснению из сельскохозяйственного производства более слабых.

Усиление проникновения монополистического капитала в промышленность, связанную с переработкой сельскохозяйственного сырья или изготовлением товаров для сельскохозяйственного производства, все большее переплетение всех отраслей экономики приводят к тому, что деревня оказывается лицом к лицу с крупным капиталом. Интересы крестьянства непосредственно сталкиваются с интересами монополий, создавая объективную базу классовой борьбы.

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В современных условиях государство играет большую роль в развитии сельского хозяйства промышленно развитых капиталистических стран. Государственно-монополистическое регулирование охватывает все стороны аграрной экономики, воздействует на развитие не только производительных сил, но и производственных отношений, содействует созданию крупнокапиталистического производства в деревне.

Государственное регулирование сельского хозяйства в развитых странах в послевоенный период в течение длительного времени носило и в большинстве стран носит до сих пор ярко выраженный протекционистский характер. Сельское хозяйство получает в ряде стран из государственного бюджета больше, чем отдает в виде налогов¹⁸.

Такая аграрная политика продиктована необходимостью улучшения хода капиталистического воспроизводства и сглаживания социальных конфликтов. Отсюда ее определенная противоречивость. С одной стороны, оказывается помощь и поддержка крупным хозяйствам и открыто провозглашается «нерентабельность» и «нежизнеспособность» мелких, с другой — проводится ряд мероприятий, выгодных всему крестьянству, т. е. на практике в известной степени поддерживаются и мелкие хозяйства. Кроме того, иногда эта политика, в частности в вопросах поддержки цен, вступает в противоречие с интересами отдельных групп монополий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье.

В Японии после проведения земельной реформы прекратил свое существование стоявший долгие годы у власти блок буржуазии и помещиков. Аграрная политика проводится теперь в интересах класса капиталистов, монополистической буржуазии. Правящие круги исходят прежде всего из защиты интересов зажиточной верхушки деревни и середняков. Недаром в демократической японской печати аграрная политика правительства получила название «тридцатипроцентной». Вместе с тем правительство не может не

считаться с господством в деревне мелкотоварного хозяйства, с требованиями широких масс крестьянства, крестьянских организаций и всех демократических сил страны. И нередко оно вынуждено проводить мероприятия, в которых заинтересовано все крестьянство.

В послевоенной аграрной политике можно выделить два этапа: период проведения земельной реформы, восстановления и дальнейшего развития сельского хозяйства (40-е и 50-е годы) и нынешний период «новой сельскохозяйственной политики», или «политики изменения структуры сельского хозяйства», официально оформленной принятием в середине 1961 г. «Основного сельскохозяйственного закона»¹⁹, разработанного на основе «Плана удвоения национального дохода».

Первые послевоенные годы были периодом исключительно жестокой эксплуатации крестьянства монополистическим капиталом через государственный аппарат²⁰. Ограбление деревни в этот период являлось одним из важных источников денежных средств для восстановления позиций монополистического капитала.

В 50-е годы аграрная политика носила в основном протекционистский характер и была направлена на увеличение сельскохозяйственного производства.

В 60-е годы японские правящие круги, чтобы ликвидировать разрыв между высокоразвитой промышленностью страны и ее отсталым сельским хозяйством, открыто взяли курс на ускорение развития капиталистических отношений в деревне, создание хозяйств фермерского типа. Как сказано в «Основном сельскохозяйственном законе», это делалось «для повышения производительности труда в сельском хозяйстве» и «подъема доходов» и соответственно «уровня жизни занятых в сельском хозяйстве до уровня занятых в других отраслях хозяйства».

Новая сельскохозяйственная политика предусматривает создание современных крупных капиталистических хозяйств, сокращение занятых в сельском хозяйстве, уход из деревни беднейшей части крестьянства, изменение структуры сельскохозяйственного производства (ускорение развития животноводства, овощеводства и плодоводства), приспособление ее к мировому рынку.

Эта политика приспособления структуры сельского хозяйства к интересам монополий включает также такие мероприятия, как мелиорация обрабатываемых земель, стабилизация спроса и предложения сельскохозяйственной продукции, свободное обращение ее на мировом рынке, дифференцированный подход к вопросу установления стабильных цен на нее, расширение и рационализация переработки сельскохозяйственной продукции, содействие дальнейшему развитию

кооперации, подготовка специалистов, улучшение научно-исследовательской работы в области сельского хозяйства и ее связи с практикой.

Новая сельскохозяйственная политика, безусловно, отвечает интересам капиталистической верхушки деревни, зажиточным хозяйствам, идущим по пути капиталистического развития. Но одновременно она необходима и выгодна монополистическому капиталу страны. Его представители и являются основными вдохновителями проведения этой новой аграрной политики. Именно их требованиям обязана она своим появлением. Ведь успешное проведение в жизнь этой политики, превращение мелкотоварного хозяйства в крупнокапиталистическое и изменение структуры сельского хозяйства снизят издержки производства сельскохозяйственной продукции и соответственно цены на нее на внутреннем рынке и сделают ее конкурентоспособной для внешнего рынка. В свою очередь это поможет монополиям замораживать заработную плату рабочим и получать дешевое сырье и продовольствие, в том числе и из-за границы, откроет новые возможности для экспорта промышленной продукции в обмен на дешевый сельскохозяйственный импорт, высвободит значительные бюджетные средства, используемые для поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию, даст крупным компаниям дешевое стандартное сырье, расширит спрос на промышленные товары монополий на внутреннем рынке. По расчетам монополий, это также сможет дать им столь необходимый в настоящее время приток рабочей силы за счет высвободившихся из сельского хозяйства, создать прочную социальную основу в деревне, т. е. обеспечить нужное решение как экономических, так и социальных задач в интересах монополий.

Разрабатывая новую аграрную политику, японские правящие круги всемерно учитывали требования монополий, высказываемые ими в разного рода «записках», «программах» и других документах по вопросам сельского хозяйства.

Можно упомянуть, например, три предложения Комитета по вопросам экономического развития (Кэйдзай доюкай) по поводу модернизации сельского хозяйства Японии²¹ и две программы развития японского сельского хозяйства, из которых одна представлена Японским советом экономических исследований (Нихон кэйдзай тэса кёгикай), другая — Советом экономического планирования (Сангё кэйкаку кайги).

Содержание этих программ и предложений [см. 39, 1960, 375—376; 1961, 373; 193, 1966, № 5, 15—50]²² не оставляет сомнений в том, что, несмотря на некоторые различия, все требования, предъявляемые организациями монополистического капитала сельскому хозяйству, едины и сводятся примерно к следующему: модернизировать сельское хозяйство, превратить его в отрасль индустрии, снизить издержки про-

изводства, повысить производительность, прекратить протекционистскую политику в отношении мелких хозяйств, т. е. изменить политику цен и систему продовольственного контроля²³, отменить ограничения на импорт сельскохозяйственной продукции, коренным образом изменить земельное законодательство, создать крупные «жизнеспособные» хозяйства, обеспечить условия для перехода части занятых из сельского в другие отрасли хозяйства и т. п. Все эти требования находят свое отражение в новой аграрной политике правящих кругов страны. И лишь социальные причины вынуждают эти круги в отдельных случаях проводить «менее жесткую» политику, чем этого требуют монополии, по поводу чего последние и высказывают свое неодобрение.

Влияние монополистического капитала на государственное регулирование сельского хозяйства не ограничивается лишь выступлениями отдельных его организаций с изложением точки зрения и рекомендаций по основным проблемам сельского хозяйства и последующим учетом этих мнений при выработке аграрной политики правительства. Оно обеспечивается участием представителей монополистического капитала в различных государственных комитетах и других организациях, разрабатывающих экономическую политику.

Так, представители финансовых кругов и организаций монополистического капитала непосредственно участвовали в выработке «Основного сельскохозяйственного закона», являясь членами правительственной Комиссии по изучению основных проблем сельского, лесного хозяйства и рыболовства. Членами этой Комиссии, например, были тогдашний заместитель управляющего Японским промышленным банком Накаяма, член политической комиссии Японского банка Ямадзэ, председатель правления Центрального сельскохозяйственного банка Кусуми, заместитель управляющего Японским банком долгосрочного кредита Кавано, заместитель председателя крупнейшей экономической организации монополистического капитала Кэйданрэн Уэмура, глава компании «Нихон рэйдзо» Кимура [39, 1960, 379]. Среди членов Консультативного совета по вопросам удобрений (функционировал с 1954 по 1964 г.) были глава компании «Нитто кагаку» Тояма, директор-распорядитель компании «Тоё коацу» (Интересы Мицуи) Номура, председатель Ассоциации импортеров калия Судзүки, президент Японского промышленного банка Кудо и др. [142, 59].

В состав Консультативного комитета по ценам на животноводческую продукцию входили президент компании «Юкидзируси нюгё» Сэо, директор Японской ассоциации оптовых торговцев мясом Мураи, председатель Японской ассоциации производителей яиц Ямада, председатель правления Ассоциации производителей кормов Ясуда, вице-президент Народной

финансовой корпорации Ёсида [44, 1967, 219]. Членами Консультативного комитета по вопросам стабилизации цен на коконы и шелк-сырец являлись председатель японской Промышленной ассоциации производителей шелковых тканей Нисимура и его заместитель Суга, председатель Японской ассоциации производителей шелка-сырца Мива и его заместитель Сига, главный директор биржи шелка-сырца Тодзава [44, 1967, 277].

Основная линия новой сельскохозяйственной политики правящих кругов Японии — содействие созданию крупнокапиталистического хозяйства — находит свое конкретное выражение в целом ряде мероприятий.

В 60-е годы в области землевладения и землепользования эта политика была направлена на ослабление ограничений, установленных Законом о земле 1952 г., который закрепил основные результаты земельной реформы. В 1962 г. были ослаблены ограничения на землепользование для хозяйств, ведущихся эффективно силами семьи; за сельскохозяйственными юридическими лицами признавалось право на приобретение земли при условии, если юридическое лицо образовано крестьянами-собственниками; те, кто перестал заниматься сельским хозяйством или покинул деревню, мог передать землю сельскохозяйственному кооперативу²⁴ или другой специальной организации²⁵ на доверительных началах. Согласно последним изменениям к Закону о земле (1970 г.) верхний предел землепользования снят, нижний поднят. Сняты ограничения на размер арендной платы, и при определенных условиях за землевладельцем признано право проживать не на месте нахождения земельного участка [42, 1970, 25].

С 1963 г. были введены специальные льготные ссуды на покупку земли — долгосрочные кредиты на 25 лет на условиях 4—4,5% годовых с трехгодичной отсрочкой платежа (с 1964 г. процент был снижен, срок увеличен), установлен минимальный размер ссуды, т. е. ее не может, как правило, брать мелкое хозяйство.

В 1966 г. было издано положение, официально разрешающее обработку земли по контрактам (укэои косаку)²⁶. Давящие подряд на такую обработку — обычно владельцы мелких хозяйств (до 0,5 га), члены семьи которых работают в городе. Берет подряд крупное хозяйство или сельскохозяйственный кооператив.

Государство также всемерно содействует организации разного рода совместных хозяйств — на кооперативных или акционерных началах, предоставляя определенные финансовые льготы.

Все перечисленные мероприятия направлены на расширение размеров хозяйств, в данном случае по площади обрабатываемой земли. Все они предусматривают улучшение воз-

возможностей приобретения земли или получения ее на других условиях лишь средними и крупными, так называемыми жизнеспособными хозяйствами.

Вместе с тем, как уже говорилось, в деревне до сих пор господствует мелкокрестьянское землепользование. Хотя процесс сокращения мелких по площади хозяйств и увеличение более или менее крупных идет непрерывно, он движется очень медленно. Предполагалось, что число хозяйств, имеющих 2,5 га земли и более, составит к 1971 г. 1 млн. Однако число хозяйств даже с площадью 2 га и более составило в 1970 г. 418 тыс. [подсчитано по: 47, 1971, 108], в том числе 116 тыс. было на Хоккайдо, т. е. большинство из этих 116 тыс. не являлись крупными хозяйствами. Характерно, что с 1960 по 1968 г. число занятых в сельском хозяйстве сократилось на 24,4%, а число сельских хозяйств — всего на 10,5%. Дело в том, что в большинстве случаев из деревни уходит не вся семья, а, как правило, только молодежь. Крестьяне предпочитают не расставаться с землей, тем более что цены на нее все время повышаются. Кроме того, высокая конъюнктура занятости в промышленности и сфере услуг позволяет крестьянам получать дополнительный доход, не прибегая к крайнему средству — продаже земли. Кроме того, землю не продают ввиду острой жилищной проблемы в городе. Вместе с тем высокие цены на землю препятствуют ее покупке, поскольку она зачастую экономически не оправдывается.

Финансирование и кредитование сельского хозяйства со стороны государства постоянно растут, особенно в 60-е годы. Монополии предпочитают развивать эту отрасль за счет государственных денежных средств. Ассигнования на сельское хозяйство выросли в 1960 г. в 1,5 раза по сравнению с 1955 г., а в 1965 г. — в 2,5 раза по сравнению с 1960 г. Бюджетные ассигнования в 1970/71 г. превысили цифру 1960/61 г. в 5,9 раза. Растут также удельный вес ассигнований на сельское хозяйство в общей сумме центрального бюджета (в 1960 г. — 7,9%, в 1968 г. — 10,3%) и суммы, направляемые в сельское хозяйство по государственным программам ссуд и инвестиций (в 1968 г. — в 3,3 раза по сравнению с 1960 г.) [121, 62—63; 39, 1971, 83].

Удельный вес бюджетных ассигнований на сельское хозяйство в Японии значительно выше, чем в других развитых странах; Япония превосходит Англию, ФРГ и Францию также по абсолютной сумме ассигнований, но значительно отстает по этому показателю от США [36, 1968, 210; данные на середину 60-х годов]. Основной статьей расходов в 60-е годы являются ассигнования на стабилизацию цен на сельскохозяйственную продукцию и рационализацию ее сбыта. Подавляющая часть этих ассигнований — переводы на спецсчет контроля над продовольствием²⁷.

Крупная статья — мелиорация, упорядочение, освоение земель, освоение и улучшение пастбищ (22—23 % по бюджетам 1967/68—1970/71 фин. гг.). Работы по освоению и мелиорации земель в конце 50-х — начале 60-х годов выполнялись на 80 % за счет государственных и префектурных капиталовложений [114, 121].

Из других крупных статей следует упомянуть расходы на механизацию сельского хозяйства, развитие животноводства и плодоводства, улучшение структуры сельского хозяйства, научно-исследовательскую работу.

За счет государственных и префектурных денежных средств оплачивается до 70—75 % (в том числе 50 % за счет государства) стоимости строительства сельскохозяйственных помещений, приобретение высокопроизводительных машин, насаждение плантаций, создание культурных пастбищ и другие трудоемкие работы, проводимые кооперативами, совместными хозяйствами и сельскохозяйственными юридическими лицами.

В 1961/62—1970/71 фин. гг. на государство падало 18—20 % задолженности сельских хозяйств [47, 1966, 257; 1972, 152]²⁸. Однако роль государства в сельскохозяйственном кредите этим не исчерпывается. Государство (центральные и местные финансовые органы) также участвует в сельскохозяйственном кредите, оказывая денежную помощь кооперативным кредитным органам при выдаче последними льготных низкопроцентных ссуд. В то же время центральные и префектурные органы власти в той или иной мере контролируют их использование.

Доля льготных ссуд (выдаваемых государством или с его помощью) в общем объеме сельскохозяйственного кредита, по данным о кредитной задолженности сельских хозяйств, в среднем на один двор в 1957/58 г. составила 31,2 %, в 1960/61 г. — 34,4, в 1965/66 г. — 44,4, в 1970/71 г. — 40,2 % [подсчитано по: 45, 1961, 368; 47, 1971, 134; 1972, 152].

Контроль государства (прямой и косвенный — через кооперацию) над значительной долей сельскохозяйственного кредита — это, безусловно, большая реальная сила в осуществлении аграрной политики. Недаром в японской литературе эти льготные ссуды часто называют политическими. И это имеет тем большее значение, что доля остатка всех заемных средств во всех наличных расходах японской крестьянской семьи в 1965/66 г. составила 21 %; заемных средств, используемых на производство, — 35,5 % [подсчитано по источникам: 47, 1967, 271].

Подавляющее большинство льготных кредитов выдается на производственные нужды, главным образом для содействия осуществлению целей, сформулированных в «Основном сельскохозяйственном законе».

Условия выдачи этих кредитов таковы, что они, как правило, попадают лишь средним и высшим слоям деревни, что также отвечает требованиям новой аграрной политики.

Например, необходимым условием для получения кредитов на покупку земли, улучшение плодородческих и расширение животноводческих хозяйств, согласно системе ссуд на улучшение структуры сельского хозяйства, является представление утвержденной губернатором префектуры программы по улучшению этой структуры; если это животноводческое хозяйство, то в программе, например, должен быть предусмотрен определенный уровень расширения размеров хозяйства, указаны темпы его расширения, степень обеспеченности кормовой базой и т. п.; эти ссуды выдаются только хозяйствам, имеющим не менее 6—8 молочных и 8—12 мясных коров. Ссуды на развитие свиноводства выдаются хозяйствам, имеющим не менее 50 голов свиней, на развитие птицеводства — если в хозяйстве не менее 1000 несушек или 5000 бройлеров [39, 1965, 227].

Отсюда получается, что средние и крупные хозяйства, составляющие около 30% всех сельских хозяйств страны, получают 56,5% льготного кредита. Примерно одинаковая сумма кредитов приходится на группу хозяйств площадью до 0,5 га и от 2 га и выше, хотя по численности первая группа превосходит вторую почти в 10 раз [подсчитано по: 47, 1965, 89; 136, 1964, 73]²⁹.

В целом доля государства составляет значительную часть в капиталовложениях в основной капитал в сельском хозяйстве и все время растет³⁰.

Налоговая политика японского правительства также проводится в интересах высших слоев деревни.

Доля налогов с крестьян в общей сумме всех прямых налоговых поступлений в государственный бюджет постепенно снижается: в 1950/51 г. она составляла 20%, в 1957/58 — 9,1, в 1967/68 г. — 5,5%³¹ [подсчитано по: 45, 1961, 366; 47, 1969; 111, 281; 1963, 52; 1959, 79 и 194].

Сравнительно низкий уровень налогообложения сельского хозяйства объясняется относительной отсталостью этой отрасли и небольшой величиной получаемых в ней доходов, необходимостью содействовать накоплению.

Однако с японских крестьян помимо налогов³² в обычном понимании этого слова собирают разного рода взносы и сборы³³, многие из которых можно рассматривать как неотъемлемую часть налога на крестьян. В целом доля налогов и сборов в чистом доходе крестьянской семьи все время растет [39, 1965, 475; 1966, 467; 1970, 239; 1971, 237]:

	1957/58	1960/61	1965/66	1967/68	1970/71
Доля налогов и сборов, %	7,6	7,3	7,9	8,1	10,3

Снижение налогов имеет целью способствовать изменению «структуры сельского хозяйства», созданию прочной социальной опоры правительства в деревне. Соблюдаются прежде всего интересы юридических лиц и зажиточных слоев деревни. Им предоставляются различные налоговые льготы и скидки, обеспечивающие большие возможности для накопления капитала и развития производства. Как правило, эти мероприятия не касаются основной массы крестьянства — многочисленных бедняцких хозяйств. Поэтому крестьяне с очень низким уровнем дохода отдают в качестве налогов и сборов куда большую часть своего чистого дохода, чем крестьяне с более высоким уровнем дохода³⁴.

Доля налогов и сборов или только налогов в чистом доходе низших групп крестьянства (с площадью земли до 1 га) по всей Японии без Хоккайдо с 1957/58 по 1967/68 г. повысилась, для остальных групп — снизилась [подсчитано по: 43, 1966, 10; 47, 1969, 282].

Тенденция изменения доли чистого дохода семьи, выплачиваемой в качестве налогов и сборов, в различных группах хозяйств отражает политику правящих кругов страны, направленную на облегчение налогового бремени зажиточным слоям крестьянства.

Следует также отметить, что, хотя доля налогов и сборов, выплачиваемая средними и высшими слоями крестьянства, в общей сумме налогов и сборов с крестьянских хозяйств и превышает их долю в числе сельских хозяйств страны, она постепенно сокращается. Так, с 1961/62 по 1967/68 г. доля налогов и сборов, уплачиваемая группой хозяйств площадью обрабатываемой земли от 1,5 га и выше, упала с 17,5 до 16,1%, хотя их доля в числе сельских хозяйств страны и повысилась с 10,9 до 13,4% [подсчитано по: 47, 1969, 112, 282; 1966, 99; 1963, 254]³⁵.

Политика правящих кругов Японии в области цен на сельскохозяйственную продукцию характеризуется, как и в других промышленно развитых капиталистических странах, системой поддержания цен на эту продукцию и аграрным протекционизмом (ограничение импорта сельскохозяйственной продукции, таможенные барьеры). Длительное время эта политика была направлена на расширение сельскохозяйственного производства.

Система поддержания цен включает в себя ряд мероприятий: по контролю над ценами, когда правительство устанавливает цены на сельскохозяйственную продукцию, скупает большую ее часть и контролирует внешнюю торговлю этой продукцией (рис, пшеница, ячмень, табак); стабилизацию цен, когда правительство определяет минимальный и максимальный уровень цен и скупает продукцию по минимальным ценам, если цены падают ниже этого уровня, и продает ее

по максимальным, если они превосходят максимальный уровень (свинина, коконы, шелк-сырец, часть молочной продукции); обеспечение минимальных цен — закупка государством продукции в случае, когда цены на нее падают ниже уровня цен, определенных правительством заранее (картофель, батат, сахарная свекла, сахарный тростник, крахмал, сахар); правительство выплачивает дотации производителю в размере разницы между предварительно установленной правительством ценой и существующей продажной в случае падения последней (соя, рапс); компенсация, когда государство выплачивает разницу между ценой, которую оно гарантирует, и ценой по стандартным сделкам, определяемой ценой готовой продукции за вычетом издержек на ее изготовление и продажу (молоко, идущее на переработку).

Таким образом, прямое или косвенное государственное регулирование цен на сельскохозяйственную продукцию охватывает почти все ее виды и основную часть товарной продукции³⁶.

Внутренние цены почти на все основные виды³⁷ сельскохозяйственной продукции выше импортных и цен мирового рынка.

Благодаря государственным дотациям при производстве некоторых видов сельскохозяйственной продукции цены превышают издержки ее производства³⁸.

Наибольшие выгоды система поддержания цен на сельскохозяйственную продукцию приносит зажиточным хозяйствам, прежде всего потому, что товарность этих хозяйств выше, а издержки производства ниже.

Кроме того, сами гарантированные цены, например на рис, имеют градацию — основную цену и надбавки; последние выплачиваются, в частности, за сортность, за сдачу в более ранние сроки. Эти надбавки, естественно, может получать прежде всего зажиточное хозяйство. Таким образом, даже от повышения закупочных цен на рис, который выращивается почти всеми хозяйствами страны, низшие слои деревни выигрывают гораздо меньше.

Хотя у низших групп прирост сельскохозяйственного дохода в значительной степени зависит от цен на рис, сам этот доход, как будет показано ниже, столь мал, что на него невозможно существовать, и эти группы хозяйств прибегают к побочным заработкам. С учетом этих заработков в этих группах доля повышения цен на рис в приросте дохода семьи составляет лишь 6—8%, тогда как в высших группах — от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ [подсчитано по: 39, 1968, 245].

Но все же поддержка и повышение цен в той или иной степени выгодны всем слоям крестьянства. Поэтому все сельскохозяйственные и крестьянские организации выступают против проектов отмены этой системы и либерализации импорта,

чего усиленно добиваются представители монополистического капитала. В упоминавшихся выше документах по сельскому хозяйству различных организаций монополистических кругов страны особенно резкой критике подвергалась политика цен. Однако проблема цен — проблема не только экономическая, но во многом и политическая. Значительную часть голосов правящая партия получает за счет деревни. И хотя вопрос об отмене системы продовольственного контроля поднимался с конца 50-х годов, государственные закупочные цены на рис, остававшиеся на одном уровне в период с 1953 по 1960 г., в 60-е годы быстро росли. Дефицит субсчета контроля над японским рисом (спецсчета контроля над продовольствием), который составил в 1960 г. 28 млрд. иен, в 1965 г. поднялся до 134 млрд., в 1970/71 г. достиг 379 млрд. иен, в 1971/72 г. (оценки) — 451 млрд. иен [39, 1970, 152; 1971, 153]. Точно так же до сих пор продолжают существовать и ограничения на импорт основных видов продовольствия. По данным на январь 1970 г., из 80 товаров, на которые остались импортные ограничения, 53 относились к компетенции министерства земледелия и лесного хозяйства [39, 1971, 500].

Большую роль играет государство в научно-исследовательской работе в области сельского хозяйства и ее связи с практикой.

Улучшение сортности возделываемых культур, пород животных и шелкопряда, разработка новых видов сельскохозяйственных машин и улучшение методов агрозоотехники и ведения хозяйства, а также внедрение этих достижений в практику — все это является составной частью государственного регулирования сельского хозяйства.

Научно-исследовательская работа в области сельского хозяйства ведется Государственным институтом сельскохозяйственных наук, Центральной сельскохозяйственной опытной станцией, семью зональными сельскохозяйственными опытными станциями — на Хоккайдо и в районах Тохоку, Хокурику, Токай-Кинки, Тюгоку, Сикоку, Кюсю; специализированными институтами — государственными институтами животноводства, шелководства, садоводства, ветеринарии, радиационной селекции, мелиорации, продовольствия, вирусологии растений, механизации (полугосударственный). Государственные институты и опытные станции находятся в подчинении министерства земледелия и лесного хозяйства и работают под руководством научно-технического совета министерства, осуществляющего общее руководство и координацию научно-исследовательской работы.

Кроме того, большая научно-исследовательская работа теоретического и практического характера ведется на соответствующих кафедрах государственных университетов; они находятся в ведении министерства просвещения.

Государство также принимает участие в работе многочисленных префектурных опытных станций — комплексных и отраслевых, предоставляя субсидии и осуществляя общее руководство и координацию работ. Но в целом префектурные сельскохозяйственные опытные станции подчиняются префектурным управлениям и занимаются проблемами, непосредственно связанными с развитием сельского хозяйства данной префектуры. В отличие от них на государственных опытных станциях и в государственных институтах ведутся фундаментальные теоретические исследования.

Как государственные, так и префектурные научно-исследовательские учреждения и университеты оснащены современным научным оборудованием и приборами. В стране имеется очень крупное гамма-поле и второй по величине в мире фитотрон — станция искусственного климата.

В последние годы в тематику научно-исследовательской работы были включены темы, непосредственно связанные с общим направлением аграрной политики.

Внедрение научных достижений в сельскохозяйственную практику, закрепление этих достижений и подъем общего уровня развития сельского хозяйства ведется государством по двум линиям — государственного контроля и распространения научных знаний.

Государственный контроль предусматривает проведение ряда мероприятий для обеспечения возделывания сортовых культур, разведения определенных, наиболее продуктивных пород скота и шелкопряда, снижения заболеваемости растений и животных и т. п.

Семеноводством в Японии в основном занимаются частные фирмы. Однако суперэлитные, а по некоторым культурам элитные семена производятся на государственных или префектурных опытных станциях или в специальных питомниках и передаются для репродукции частным семеноводческим фирмам.

Черенки для прививки плодовых культур крестьяне обязаны покупать в питомниках префектурных управлений.

Племенная работа по животноводству и птицеводству сосредоточена на государственных и префектурных опытных станциях, где выводится, поддерживается и размножается племенная элита. Для сохранения породы широко развито искусственное осеменение животных, главным образом молочного скота; руководит этой работой отдел животноводства министерства земледелия и лесного хозяйства.

В шелководстве крестьянами выкармливаются лишь те породы шелкопряда, которые разрешены к производству министром земледелия и лесного хозяйства. Крестьяне по закону не имеют права разводить грону, она готовится только на специальных гренажных заводах.

Государственной службой по защите растений и животных руководят соответствующие отделы министерства земледелия и лесного хозяйства. В их ведении находятся карантинные станции и их филиалы и широко разветвленная сеть ветеринарных пунктов и пунктов защиты растений.

Распространение сельскохозяйственных знаний ведется специалистами по отдельным отраслям знаний (сэммон гидзюцуин), работающими в отделах по улучшению сельского хозяйства при префектурных управлениях и на сельскохозяйственных опытных станциях; эти специалисты в свою очередь консультируют и руководят работой агентов по распространению знаний (фукюин)³⁹, последние прикреплены к 630 (1969 г.) пунктам по улучшению сельского хозяйства и распространению знаний и ведут работу непосредственно среди крестьян (часто через сельскохозяйственную кооперацию). Они пропагандируют новые методы агрозоотехники, рекомендуют наиболее подходящие в данном районе сорта той или иной культуры или наиболее продуктивные в данных условиях породы скота и шелкопряда, помогают установить появление тех или иных болезней и вредителей и рекомендуют те или иные меры по борьбе с ними, дают советы по ведению хозяйства. В последнее время на распространителей сельскохозяйственных знаний падает большая работа по пропаганде механизации различных процессов сельскохозяйственного производства, методов улучшения структуры сельского хозяйства, рационализации обращения и т. п. Проводятся как индивидуальные, так и групповые консультации. Специалисты постоянно совершенствуют свои знания на курсах при государственных и префектурных опытных станциях, государственных университетах, тренировочных центрах и передают их агентам по распространению знаний. Всей работой руководит отдел по распространению знаний министерства земледелия и лесного хозяйства. Он же издает большое количество брошюр, в которых освещаются достижения науки и практики.

Пропаганда научно-технических знаний в области сельского хозяйства в сочетании с административными мерами по контролю над производством и защите растений играет немаловажную роль в повышении продуктивности сельского хозяйства и направлении его развития в соответствии с политикой правящих кругов страны.

В системе государственно-монополистического капитализма большую роль играет сельскохозяйственная кооперация. Она является самой крупной экономической организацией в японской деревне. Деятельность кооперации охватывает практически все области жизни крестьян. На конец марта 1970 г. насчитывалось 17 605 первичных сельскохозяйственных кооперативов⁴⁰. Только по неполным данным, их членами являют-

ся более 99,8% всех сельских хозяйств страны [42, 1970, 128, 131]⁴¹.

Как уже указывалось, кооперативы осуществляют в широких масштабах продажу сельскохозяйственной продукции, снабжение крестьян необходимыми им товарами, принимают вклады сельских хозяйств и кредитуют их⁴². Кооперативы проводят страхование жизни и имущества крестьян, организуют совместную обработку земли, совместный уход за посевами, в частности мероприятия по защите растений, ведут просветительскую работу, распространяют сельскохозяйственные специальные знания, организуют медпункты, больницы и т. п.

Эта громадная роль сельскохозяйственной кооперации практически во всех сферах социально-экономической жизни деревни определяет ее исключительно важное значение как своего рода посреднической организации между крестьянством и государством, между крестьянством и монополистическим капиталом.

Кооперация носит двоякий характер. С одной стороны, это организация крестьян и, как таковая, призвана защищать их интересы. Кооперация освободила крестьянина от ростовщика и других форм полуфеодальной эксплуатации; в известной мере она защищает его от торгового и финансового капитала. Вместе с тем, действуя в условиях государственно-монополистического капитализма, кооперация не может выйти из орбиты влияния последнего.

Правящие круги Японии всемерно содействуют развитию кооперации и одновременно используют ее как средство для проведения своей аграрной политики.

Кооперация является важнейшей составной частью механизма государственно-монополистического регулирования сельского хозяйства. Через нее проходит основная доля правительственных закупок сельскохозяйственной продукции — 95% риса, 84% пшеницы и 86% ячменя (1969/70 г.) [42, 1970, 237, 241]. Оплата закупок идет через кредитную систему кооперативов, и в этом — одна из основных причин столь большой доли вкладов крестьян в кооперативах. В общей сумме закупок промышленных товаров кооперативами ведущая роль принадлежит удобрениям, цены на которые контролируются государством (до конца 1964 г. непосредственно устанавливались государством, а сейчас государство осуществляет определенный надзор).

Представители сельскохозяйственной кооперации участвуют практически во всех государственных комиссиях по вопросам сельского хозяйства, и в частности в комиссиях по установлению цен на сельскохозяйственную продукцию⁴³. Кооперативные организации участвуют в мероприятиях по регулированию спроса и предложения на сельскохозяйствен-

ную продукцию и необходимые деревне промышленные товары.

Через кредитные органы сельскохозяйственных кооперативов проходит основная доля льготного государственного кредита деревне.

Кроме того, часть кооперативного кредита составляют льготные ссуды, выдаваемые частично за счет государственных средств.

Кредитная система сельскохозяйственных кооперативов мобилизует доходы сельских хозяйств. Депозиты сельскохозяйственных кооперативных организаций составляют 83—88% депозитов Центрального сельскохозяйственного банка и основную часть его пассивов, вместе с тем доля кредитов этим организациям составляет лишь 9—19% кредитов, выдаваемых банком⁴⁴. Подавляющая же их часть идет банкам и крупным компаниям, связанным с монополистическим капиталом и занимающимся переработкой сельскохозяйственного сырья или производством товаров для сельского хозяйства. По данным на октябрь—ноябрь 1969 г. и март 1970 г., банк являлся основным кредитором таких крупнейших рыболовецких компаний, как «Нитиро гёгё», предоставляя ей 11,7% всех ее кредитов, и «Тамако суйсан» — 32,7%; химических — «Ниссан какаку когё» — 16,9%, «Сумитомо какаку когё» — 13,2, «Раса когё» — 23,5, «Тохоку хирё» — 23,7%; молочных — «Юкидзируси нюгё» — 38,4%; пивоваренных — «Асахи биру» — 39,1%, «Саппоро биру» — 41,2, «Кири биру» 27,5%; продовольственных — «Тама сюдзо» — 30,2%, «Ёкогама сэйто» — 38,7, «Ёсихара сэйю» — 34,7 и «Ниссё юси» — 46,8%.

Центральный сельскохозяйственный банк занимал второе место в кредитовании компаний группы Мицубиси — «Нитто сэйфун» (продовольственная) — 16,7%, «Нихон какаку когё» (химическая) — 15,6%; компаний группы Фудзи — «Курэха какаку когё» (химическая) — 12%; «Нихон сигё» (производство пульпы) — 14,5%; группы Мицуи — «Нихон сэйфун» (продовольственная) — 19%, «Тосёку» (торговая) — 16,3%; компаний группы Японского промышленного банка — «Тайё гёгё» (рыболовецкая) — 9,8%, «Нихон сода» (химическая) — 18,7%, «Кёва хакко когё» (химическая) — 13,5% и т. п. [см. 203, 1970, № 9, 14—31].

Вся деятельность сельскохозяйственной кооперации, в первую очередь направленная на обслуживание средних и высших слоев деревни, на развитие капиталистического сельского хозяйства, идет в едином русле с аграрной политикой японских правящих кругов. Кооперативы — основной проводник государственной политики в области укрупнения хозяйств (создания совместных хозяйств, организации «сельскохозяйственных центров» — рисоводческих, шелководче-

ских, животноводческих, осуществления купли-продажи земли, сдачи ее в аренду или в обработку по контрактам, содействия дальнейшей механизации и химизации хозяйств).

Требования руководства сельскохозяйственной кооперации к правительству, как правило, умеренны, и в основном Всеяпонский центральный совет сельскохозяйственных кооперативов (центральный руководящий орган кооперации) поддерживает государственные мероприятия в области сельского хозяйства. Однако по ряду вопросов, например по вопросу отмены контроля над рисом и либерализации импорта сельскохозяйственной продукции, кооперация занимает весьма активную позицию, выступая против осуществления этих мероприятий, поскольку речь идет о жизненных интересах основной массы крестьянства и самих кооперативов. Да и само правительство пока не может пойти на проведение этих мероприятий.

Как было показано, государственное регулирование отвечает прежде всего интересам зажиточной верхушки деревни, хотя некоторые мероприятия государства так или иначе представляют собой уступки и мелким хозяйствам. Это регулирование отражает заинтересованность монополистического капитала страны в создании крупнокапиталистического хозяйства в деревне.

Вместе с тем государство не является лишь слепым исполнителем воли монополий. Угроза социальных волнений в деревне, боязнь потерять большое число избирателей, распри внутри правящего лагеря между отдельными группами монополистического капитала, антимонополистическая борьба демократических сил страны — все это оказывает большое влияние на политику правительства в области сельского хозяйства. Различные государственные мероприятия по оказанию помощи сельскому хозяйству привели к тому, что в последние годы деревня начала получать больше денежных средств от правительства и местных органов власти, чем отдавать им в виде налогов⁴⁵.

Государственное регулирование оказало определенное влияние на рост накоплений в деревне, повышение технического уровня и производительности труда в сельском хозяйстве, увеличение объема производства. Определенную роль регулирование сыграло и в формировании сравнительно крупных хозяйств, которые начинают играть все большую роль в сельскохозяйственном производстве, особенно в животноводстве⁴⁶. Непрерывно растет также число хозяйств, сравнительно крупных по сумме продаж. В 1960 г. хозяйств, реализующих свою продукцию на 1 млн. иен и более, было всего 15 тыс., или 0,2% всех хозяйств страны, в 1965 г. — 139 тыс., или 2,5%, в 1970 г. — 687 тыс., или 12,8% [47, 1971, 107].

Конечно, такие хозяйства можно назвать лишь относительно крупными⁴⁷.

Вместе с тем, несмотря на то что после принятия «Основного сельскохозяйственного закона» уже прошло более десяти лет, ряд проблем, вызвавших появление этого закона, остался все еще нерешенным, а некоторые вопросы возникли заново.

Прежде всего надо подчеркнуть, что японское сельское хозяйство, несмотря на определенный рост крупных хозяйств в отдельных отраслях, остается мелкотоварным хозяйством. Издержки производства сельскохозяйственной продукции высоки, цены искусственно поддерживаются, отвлекая непроизводительно большие денежные средства из общего бюджета, темпы индустриализации неудовлетворительны. Наличие большого числа мелких хозяйств делает всю отрасль нерентабельной. Правда, сокращение занятых в сельском хозяйстве идет весьма быстрыми темпами, и на протяжении многих лет сельское хозяйство является важным поставщиком рабочей силы в другие отрасли хозяйства. Однако для самого сельского хозяйства это сокращение не дает нужного экономического эффекта. Из деревни уходит главным образом молодежь, и прежде всего юноши, что отрицательно сказывается на развитии производства, особенно в связи с процессом механизации. Кроме того, уход занятых из сельского хозяйства далеко не всегда сопровождается продажей земельных участков; в большинстве случаев глава или члены семьи начинают заниматься дополнительными, побочными работами вне сельского хозяйства, и нередко во многих семьях для главы семьи подсобная работа становится основной. Экономические показатели в таких хозяйствах — а их, например, в 1967 г. было около 72%⁴⁸ (в том числе 48% получали основной доход вне сельского хозяйства) — намного ниже, чем в тех, которые занимаются только сельским хозяйством.

Мелкие размеры землепользования ограничивают применение машин; даже в условиях малой механизации степень нагрузки машин низкая. Фондоотдача в сельском хозяйстве постепенно снижается. Стоимость чистой продукции на 1000 иен основного капитала в 1960 г. была 712 иен, в 1970 г. — 449 иен [47, 1972, 147].

Фондовооруженность в сельском хозяйстве на одного занятого составляла в 1966 г. 370 тыс. иен, т. е. лишь $\frac{1}{3}$ этого показателя в обрабатывающей промышленности (1130 тыс. иен) [34, 1969, 177]. Это значительно отличает Японию от других стран, где уровень оснащенности основными средствами производства в сельском хозяйстве уже приблизился к уровню промышленности или сравнивался с ним [171, 1970, № 11, 150; 96, 20].

Япония продолжает отставать от других стран и по размерам чистого продукта на одного занятого в сельском хозяйстве, несмотря на его значительный рост в последние годы⁴⁹, и по ряду других показателей. Уровень производительности труда в сельском хозяйстве очень низок: по данным на 1969 г., по этому показателю Япония в 7,7 раза отставала от США, в 5,6 раза — от Англии, в 3 раза — от Франции и в 2 раза — от ФРГ и Италии [171, 1971, № 1, 156].

Нерентабельность мелкого производства ведет к тому, что крестьяне далеко не всегда свободные денежные средства вкладывают в сельское хозяйство. И даже наоборот: до 1965 г. имела место тенденция уменьшения доли капиталовложений в основной капитал в сельском хозяйстве и увеличения доли вложений вне сельского хозяйства в виде вкладов, ценных бумаг и т. п. С 1965/66 г. эта тенденция несколько изменилась, но доля вложений вне сельского хозяйства составила в 1969/70 фин. г. 41,7% против 35,8% в 1957/58 г., главным образом за счет вложений мелких хозяйств [39, 1966, 243; 1970, 240].

Темпы изменения структуры сельскохозяйственного производства замедлены в связи со сравнительно высокими ценами на рис, закупаемый государством. В этих условиях производить его было гораздо выгоднее, чем большинство других видов сельскохозяйственной продукции.

Это явилось одной из причин возникновения в конце 60-х годов перепроизводства риса, что создало дополнительные трудности.

Пытаясь как-то выйти из создавшегося положения, правительство объявило (с 1968 г.) о проведении так называемой комплексной политики в области сельского хозяйства. Исходя из принципов «Основного сельскохозяйственного закона», оно стремится изменить ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, в частности прекратить поддержку производства риса и стимулировать переход к производству других культур. Как следствие этого государственные закупочные цены на рис в 1969 и 1970 гг. остались фактически на уровне 1968 г., а посевная площадь под рисом в 1970 г. была сокращена примерно на 10% против 1969 г.

Таким образом, государственное регулирование сельского хозяйства, в частности в области ограничения землепользования, политики цен, ограничения импорта и т. п., в известной мере поддерживает систему мелкотоварного хозяйства. Это — одно из проявлений противоречий государственно-монополистического капитализма.

Кроме того, сохранению мелкотоварного хозяйства в известной мере содействует высокая конъюнктура в промышленности и других отраслях экономики страны. В этих условиях крестьяне, которые не в состоянии прожить на сельско-

хозяйственный доход, могут сравнительно легко найти себе дополнительный заработок, не расставаясь с землей и сельским хозяйством, как таковым, сохраняя мелкотоварное производство.

ПОЛОЖЕНИЕ КРЕСТЬЯНСТВА В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО КАПИТАЛИЗМА

В связи с социально-экономическими изменениями в преформенной Японии противоречие между помещиками и арендаторами фактически перестало существовать. Дальнейшее развитие товарно-денежных и капиталистических отношений усилило дифференциацию крестьянства и углубило противоречия между деревенской верхушкой, с одной стороны, и беднейшим крестьянством и сельскохозяйственными рабочими — с другой. В то же время в Японии, как и в других капиталистических странах, в условиях государственно-монополистического капитализма все слои народа, в том числе и крестьянство, находятся под гнетом монополистического капитала. Последний является главным эксплуататором крестьянства, а основным противоречием в деревне теперь является противоречие между монополистическим капиталом и всем крестьянством. Причем интересы крестьянства и монополистического капитала сталкиваются не только в деревне. Большое число крестьян, так или иначе связанных с сельским хозяйством, одновременно работает по найму в других отраслях экономики, и здесь они противостоят монополиям как лица наемного труда.

Наиболее открыто интересы монополий и крестьянства противостоят в сфере обращения — при продаже крестьянами сельскохозяйственной продукции и покупке ими промышленных товаров.

Эксплуатация крестьянства проявляется прежде всего в неэквивалентном обмене между городом и деревней, в том, что производимая крестьянами сельскохозяйственная продукция продается по сравнительно низким ценам, иногда не покрывающим даже издержки ее производства, а промышленные товары, покупаемые деревней, — по монопольно высоким.

Вместе с тем в силу объективных закономерностей экономического развития в настоящее время монополистический капитал вынужден поддерживать сельское хозяйство.

Однако положение большинства крестьянских хозяйств не столь хорошее, как может показаться с первого взгляда.

Возьмем вопрос о ценах. За последнее время цены на сельскохозяйственную продукцию в целом растут быстрее, чем на промышленные товары, покупаемые крестьянами, и рост цен на сельскохозяйственную продукцию в Японии на-

много превышает этот рост в других промышленно развитых странах⁵⁰.

Однако это не дает оснований говорить об отсутствии неэквивалентного обмена между городом и деревней. Он продолжает существовать. Во-первых, потому, что производительность труда в сельском хозяйстве значительно ниже, чем в промышленности⁵¹, и темпы ее роста отстают от темпов роста производительности труда в промышленности⁵².

Во-вторых, потому, что цены на большинство видов сельскохозяйственной продукции низки. Они не обеспечивают крестьянину адекватный доход с занятыми в других отраслях экономики. Цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции (раньше на многие виды) до сих пор не покрывают издержек ее производства. Это, например, цены на пшеницу, ячмень, рапс, кукурузу, до середины 60-х годов — на картофель, коконы и молоко; по ряду других культур цены лишь очень незначительно превышают издержки. В наиболее благоприятных условиях находятся производители фруктов, некоторых овощей, чая, риса.

Однако цена, превышающая издержки производства, и даже значительно, для большинства крестьянских хозяйств — еще не очень высокая цена. Издержки производства, например, риса подсчитываются в хозяйствах, посевная площадь под рисом в которых превышает 0,93—0,97 га⁵³. Следовательно, не принимают во внимание издержки производства около 77% хозяйств, продающих 41% всего товарного (поливного) риса в стране⁵⁴ [подсчитано по: 47, 1969, 164]. Точно так же обстоит дело и в других отраслях сельского хозяйства. А издержки производства в мелких хозяйствах, как правило, превышают издержки в средних и крупных⁵⁵.

Кроме того, предполагаемая в издержках производства оплата труда членов семьи исчисляется из расчета заработной платы временного сельскохозяйственного рабочего. Последняя же, несмотря на значительное ее повышение в последние годы, остается на сравнительно низком уровне. Она лишь очень незначительно превышает заработок поденщика и сильно отстает от заработной платы постоянных рабочих в других отраслях экономики⁵⁶.

Отстает она от заработной платы сельскохозяйственных рабочих большинства других развитых капиталистических стран, хотя темпы ее роста выше, чем в этих странах⁵⁷.

Таким образом, если крестьянин продает продукцию, цены на которую ниже издержек ее производства, он получает за свой труд меньше, чем сельскохозяйственный рабочий. Особенно мало получают низшие группы крестьянства, издержки производства которых выше средних.

Так, например, в 1965 г., когда продажная цена молока уже покрывала средние издержки его производства (в 1964 г.

она была ниже их), она все еще не покрывала издержки производства в 44% всех хозяйств, имеющих молочных коров [подсчитано по: 47, 1967, 233 и 244; 39, 1965; 473; 1966, 465].

Кроме того, цены на сельскохозяйственную продукцию имеют ряд градаций, и крестьяне далеко не всегда, особенно в низших группах, могут получить максимальную цену.

В то же время розничные цены на сельскохозяйственную продукцию высоки. Производитель получает лишь незначительную часть этой розничной цены даже при продаже той продукции, которая вообще не подвергается или почти не подвергается обработке. Например, при продаже молока он получает 33,7% розничной цены (1965 г.) [подсчитано по: 45, 1969, 40; 47, 1967, 244], помидоров — 33,5% (1964 г., префектура Тиба), огурцов — 64,8% (1965 г., префектура Коти), редьки — 43,9% (1965 г., префектура Тиба), яблок — 45,5% (1964 г., префектура Аомори) [136, 1969, 104], свинины — 62% [114, 293]. Определенную часть поглощают издержки обращения (транспортировка, складирование, расфасовка и пр.), но большая доля оседает у предпринимателей, оптовых торговцев, владельцев супермаркетов и мелких розничных торговцев.

Наиболее благоприятные условия создаются при выращивании риса и мандаринов. Доход, приходящийся на одного члена семьи при возделывании этих культур, намного превышает доход, получаемый при производстве других культур или видов продукции. Если принять доход от риса в среднем за 1965—1967 гг. за 100, то доход, получаемый при производстве мандаринов, составит 129,7, ячменя и пшеницы — 25, батата и сои-бобов — 42—45, табака, мясных свиней и коров — 35, яиц — 50 и т. п. [39, 1968, 60].

Было подсчитано, что, для того чтобы получить в молочном хозяйстве такой же доход на единицу рабочего времени, что и при производстве риса в 1966 г., надо было иметь не менее 30 коров [39, 1967, 58], т. е. в 1966 г. его могли получить лишь 0,2% всех хозяйств, имеющих коров [39, 1968, 171].

Повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию в 60-е годы наряду с ростом производства и рядом других причин привело к повышению сельскохозяйственных доходов. Чистый сельскохозяйственный доход семьи вырос с 225 тыс. иен в 1960/61 г. до 529 тыс. иен в 1969/70 г. [47, 1971, 128—129].

Однако повышение закупочных цен, в частности на рис (основная причина роста доходов⁵⁸), — явление временное. В 1968 г. снизились цены на овощи, фрукты, яйца, картофель и коконы [39, 1969, 240], а цена на рис за урожай 1969 рисового года (ноябрь 1968 — октябрь 1969 г.) была даже снижена на 30 иен (за 150 кг), за урожай 1970 рисового го-

да — повышена лишь на 119 иен⁵⁹. Эти факты наряду с некоторыми другими (застой в производстве риса, сокращение производства ряда культур и пр.) привели к тому, что чистый сельскохозяйственный доход в 1968/69 фин. г. поднялся очень незначительно, по сравнению с предыдущим годом, в 1969/70 г. практически остался на прежнем уровне, а в 1970/71 г. даже упал ниже уровня 1967/68 фин. г. [47, 1972, 147]. В связи с этим разница между доходами в сельском хозяйстве и в обрабатывающей промышленности, которая значительно сократилась с 1960/61 по 1967/68 г., с 1968/69 фин. г. снова начала увеличиваться. Отношение однодневного чистого сельскохозяйственного дохода к однодневной заработной плате постоянного рабочего в обрабатывающей промышленности составило в 1960/61 г.— 62%, в 1967/68 г.— 87%, в 1968/69 г.— 73, в 1969/70 г.— 67, в 1970/71 г.— 58% [39, 1971, 236].

Все в меньшей степени занятие сельским хозяйством может обеспечить существование большинства крестьянских хозяйств, особенно низших слоев деревни [см. табл. 43].

Таблица 43

Данные об отношении чистого сельскохозяйственного дохода к расходам крестьянской семьи в различных группах хозяйств,*

%

Финансовый год	Хозяйства размером, га					
	до 0,3	0,3—0,5	0,5—1	1,0—1,5	1,5—2	2 и выше
1957/58	19,7	31,2	58,1	79,8	90,0	100,3
1965/66	13,1	24,5	49,2	71,4	94,4	111,8
1967/68	11,0	22,8	49,2	79,3	97,5	116,1
1969/70	8,8	18,4	39,2	69,2	87,4	100,6
1970/71	6,9	13,9	32,5	58,2	73,5	91,0

* [47, 1937, 238; 1939, 282; 1971, 132; 1972, 150; 154, 115].

И все в большей степени растет зависимость сельских хозяйств от побочных доходов, все большее число членов или глав семей начинает заниматься работой вне сельского хозяйства.

Доля хозяйств, имеющих побочные заработки, выросла с 65% в 1955 г. до 84,4% в 1970 г. Работа вне сельского хозяйства в 1955 г. была основным занятием для 27,4% семей, в 1970 г.— для 50,8% [47, 1972, 118]. Побочные заработки

наиболее широко распространены среди низших слоев деревни.

Доля побочных доходов в чистом доходе семьи возросла с 42,5% в 1957/58 г. до 63,5% в 1970/71 г. [47, 1965, 240—241; 1972, 147].

У низших групп крестьянства зависимость от побочных доходов особенно велика. Если в 1970/71 г. побочные доходы составляли в среднем 65% чистого дохода семьи, то у хозяйств с площадью земли до 0,3 га они составляли 94%, с площадью земли от 0,3 до 0,5 га — 87,9, а у группы хозяйств с площадью 2 га и более — 22,6% (в среднем по стране без учета Хоккайдо) [подсчитано по: 47, 1972, 150].

Побочные доходы значительно увеличивают общий бюджет крестьянской семьи, особенно в низших группах хозяйств⁶⁰, и позволяют ей не только сводить концы с концами, но и иметь некоторые накопления. В целом доходы крестьянской семьи выросли с 341 тыс. иен в 1957/58 г. до 410 тыс. иен в 1960/61 г. и до 1393 тыс. иен в 1969/70 г. [47, 1972, 147; 1965, 241]. (чистый доход), т. е. с 1960 по 1970 г. — в 3,4 раза; реальные доходы возросли намного меньше, ибо рост цен на покупаемые товары весьма значителен. Кроме того, как было показано, растет бремя налогов и сборов с крестьянских хозяйств, особенно с низших групп.

Общий уровень жизни в деревне ниже, чем в городе, хотя в целом потребление в деревне растет быстрее. Если уровень потребления в 1965 г. принять за 100, то в 1969 г. в городе он составлял 121, в деревне — 136. В то же время уровень потребления в деревне составлял 86,5% уровня потребления в городе (в 1960 г. этот процент был равен 72,8) [39, 1970, 476].

Потребление продовольствия в деревне по калорийности почти не уступает городскому. Однако структура потребления в деревне хуже. Например, продукты животноводства в 1967/68 г. давали 3,5% всей калорийности питания крестьян против 7,5% в рационе «среднего» японца [подсчитано по: 47, 1969, 62—65]. (Следует отметить, что постепенно эта разница становится меньше.)

То же относится и к товарам длительного пользования. Например, на февраль 1969 г. пылесосы имели 48,3% всех крестьянских семей и 73,8% семей горожан, холодильники — соответственно 83,1 и 90,8% [39, 1970, 478].

Но это средние цифры. Низшие слои крестьянства находятся в гораздо худшем положении. Согласно данным о потреблении продуктов животноводства различными группами крестьянства в 1966 г. (по сумме расходов на семью), лишь высшая группа (80 тыс. иен в месяц) стоит на уровне среднего потребления в городе и даже по двум показателям превосходит этот уровень; группа, расходы которой составляют

60—80 тыс. иен, приближается к нему, между тем это лишь 2,5% всех крестьянских семей [47, 1969, 89—90].

Поэтому не вызывает удивления, что сокращение сельского населения идет главным образом за счет владельцев и членов семей мелких хозяйств, имеющих побочные заработки. Из общего числа семей, расставшихся с сельским хозяйством с декабря 1966 г. по декабрь 1967 г., 87% имели хозяйства с площадью обрабатываемой земли до 0,5 га (данные не учитывают хозяйства Хоккайдо) [47, 1969, 115].

Одним из основных требований крестьянства является повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, и прежде всего государственных закупочных цен на рис. Крестьянские организации настаивают, чтобы цены подсчитывались по формуле, обеспечивающей издержки производства сельскохозяйственной продукции и гарантирующей сельскохозяйственные доходы. Крестьяне выступают против отмены продовольственного контроля, против либерализации внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и политики увеличения ее импорта, против политики «улучшения структуры сельского хозяйства».

Наиболее радикальные требования выставляет самая прогрессивная и крупная из всех крестьянских организаций — Всеяпонский крестьянский союз (Дзэннитино).

Он требует исчислять издержки производства риса из расчета заработной платы рабочих-мужчин на предприятиях с числом рабочих от 100 человек и выше [см. 39, 1969, 287].

Среди других требований крестьянства — требования о снижении налогового бремени, демократизации ассоциаций взаимопомощи, полной компенсации ущерба от стихийных бедствий за счет государства, улучшении условий занимающихся отходничеством, демократизации сельской администрации и сельскохозяйственной кооперации.

На собраниях, митингах, во время демонстраций и других акций крестьянских организаций выдвигаются также и политические требования.

Выступления крестьянства с вышеперечисленными требованиями являются проявлением основного противоречия в деревне в условиях государственно-монополистического капитализма — между крестьянством, с одной стороны, и монополистическим капиталом — с другой.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ ЯПОНИИ

Внешнеэкономические связи Японии, прерванные ее поражением во второй мировой войне и безоговорочной капитуляцией, возобновлялись в своеобразных условиях, постепенно.

Будучи оккупированной, находясь в состоянии хозяйственной разрухи, Япония не могла возобновить свои внешнеэкономические связи, хотя бы в виде внешней торговли, не считаясь с политикой США и вне контроля американских оккупационных властей. Поэтому только после того, как правящие круги США пошли на сговор с японскими монополиями, последние получили возможность упрочить свое пошатнувшееся положение в стране и на внешних рынках.

Были устранены оккупационные ограничения для японской внешней торговли, японские монополии стали шире использовать сохранившееся промышленное оборудование для расширения производства, в том числе и на экспорт.

Однако из-за крайнего недостатка товаров для внутреннего потребления экспортные возможности были ограничены, в то же время ощущалась острая необходимость в сырье и продовольствии.

Поэтому для внешней торговли Японии послевоенного периода были характерны небольшой объем торгового оборота и резкое преобладание импорта над экспортом. При этом большую долю импорта составляла так называемая американская помощь в виде поставок продовольствия и частично сырья в кредит, погашение которого началось в 60-е годы. Этим и объясняется то, что с 1945 по 1949 г. включительно весь импорт Японии составил 2,4 млрд. долл., из которых около 1,6 млрд. пришлось на американскую «помощь».

За этот же период экспорт Японии составил около 1 млрд. долл. [подсчитано по: 133, 190, 1966, август]. Таким образом, Япония имела несбалансированный внешнеторго-

вый оборот: пассивное торговое сальдо частично покрывалось за счет невидимого экспорта или поступлений валюты, связанных с пребыванием в стране американской военщины.

Война в Корее внесла существенные изменения в характер внешнеэкономических связей Японии. Японские монополии стали активно содействовать вооруженным силам США военными поставками, выполнением военных заказов и т. п.

За период войны сумма прямых военных заказов и закупок США в Японии составила свыше 2,4 млрд. долл. Наивысшего уровня она достигла в 1952 и 1953 гг. (соответственно 824 и 809 млн. долл.).

Но и после окончания войны сумма военных поставок оставалась на высоком уровне, постепенно снижаясь с 595 млн. долл. в 1954 г. до 353 млн. долл. в 1959 г. [подсчитано по: 133; 190, 1966, август].

Не удивительно, что во внешнеторговом обороте Японии удельный вес США был весьма высок: в конце 40-х годов на них приходилось 17% японского экспорта и 64% импорта.

В конце 50-х годов произошло некоторое выравнивание удельного веса экспорта и импорта Японии, приходящегося на США. Так, в 1959 г. экспорт в США составил 30% японского экспорта, а импорт — 31% японского импорта [126]. При этом торговый баланс видимой торговли Японии как в США, так и в целом неизменно оставался пассивным из-за возраставшего ввоза сырья, дополнявшегося импортом новейшего промышленного оборудования и техническим заимствованием в виде патентов, лицензий и т. п.

Пассивный торговый баланс не препятствовал быстрому развитию японской внешней торговли и внешнеэкономических связей, так как покрывался отчасти за счет поступлений валюты по каналам военного ведомства США, отчасти займами и торговыми кредитами.

Что касается так называемой американской помощи, то уже в начале войны в Корее она значительно сократилась за ненадобностью. К середине 50-х годов Япония, опираясь на восстановленную и быстро развивающуюся промышленность, по темпам роста внешней торговли стала опережать ряд высокоразвитых капиталистических стран. Несколько позже она вступила в конкурентную борьбу за рынки сбыта товаров, за источники сырья и сферы вывоза капитала.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ ЯПОНИИ И ТОРГОВАЯ ЭКСПАНСИЯ

Как отмечалось выше, в первые годы после войны внешняя торговля Японии по необходимости была тесно связана с США. По мере развития ее внешняя торговля на опреде-

ленном этапе неизбежно должна была приобрести многосторонний характер и расширить свои географические границы за счет включения в торговый оборот развивающихся стран, где можно было получить необходимое сырье на более выгодных условиях и найти перспективный рынок сбыта японских товаров (см. табл. 44).

Таблица 44

*Развитие внешней торговли Японии**,
млн. долл.

Год	Экспорт	Импорт	Сальдо
1946	103	306	—203
1950	820	974	—154
1955	2011	2471	—460
1960	4055	4491	—436
1965	8452	8169	283
1966	9776	9523	253
1967	10442	11663	—1221
1968	12972	12987	—15
1969	15990	15024	966
1970	19318	18881	437
1971**	24755	16174	8581

* [133; 190, 1966, август; 1971, октябрь].

** Предварительные данные.

Как показывает таблица, развитие японской торговли после войны началось с незначительного уровня и происходило скачкообразно. К началу 50-х годов экспорт вырос более чем в 4 раза, а импорт утроился. За первую половину 50-х годов в условиях войны в Корее экспорт вырос в 2,4 раза, импорт — более чем в 2,5 раза. К началу 60-х годов экспорт вырос еще в 2 раза, импорт — в 1,8 раза. Удвоение экспорта при некотором отставании импорта имело место в первой половине 60-х годов.

В последующие годы при сохранении высоких темпов роста экспорта и несколько меньших — импорта внешняя торговля Японии стала иметь активный баланс. Исключение составляет 1967 год, когда по конъюнктурным соображениям, главным образом из-за валютного кризиса, форсировался импорт. В результате этого оказался ненормально высоким пассивный торговый баланс. Но это исключение лишь подчеркивает, что со второй половины 60-х годов внешняя торговля Японии вступила в период активного торгового баланса. В связи с этим Япония стала быстро накапливать валютные резервы для расширения финансово-экономической экспансии, о чем будет сказано ниже.

Характерно и то, что рост японского экспорта значительно выше роста мирового экспорта капиталистических стран. Так, если взять экспорт 1965 г. за 100, то при увеличении индекса мирового экспорта до 146,9 японский экспорт вырос до 189,9. В течение 50-х и 60-х годов Япония по темпам роста безусловно обгоняла США, Англию и Францию. Только ФРГ и Италия в отдельные периоды имели показатели не менее высокие, чем Япония. Так, среднегодовой рост экспорта составлял: в конце 50-х годов (1957—1960) Япония—12,5%, ФРГ—10,2, Италия—12,7; в начале 60-х годов (1960—1963) Япония—10,6%, ФРГ—8,6, Италия—11,8% [163, 164].

Однако необходимо иметь в виду, что около половины экспорта ФРГ и Италии идет в страны «общего рынка». Подавляющая часть японского экспорта направляется в развивающиеся страны, особенно в страны Юго-Восточной Азии.

Показательно и то, что удельный вес Японии в мировом экспорте и импорте неуклонно повышается. В экспорте он составлял в 1962 г. 3,9%, в 1965 г.—5,1, в 1969 г.—6%; в импорте—соответственно 4,3, 4,7 и 6%. Тенденция роста доли Японии в мировой торговле продолжается.

Тот факт, что вывоз и ввоз непрерывно увеличиваются и суммарно и относительно к мировому экспорту и импорту, указывает на взаимосвязь между экспортом и импортом Японии. Без роста ввоза сырья и топлива японская промышленность не может производить достаточного количества товаров для внутреннего и внешнего рынков. Возрастающим экспортом оплачивается импорт. За счет активного торгового сальдо в начале 70-х годов значительно увеличены валютные резервы страны.

Иными словами, внешнеторговая экспансия Японии совершается широким фронтом, что отражается в параллельном росте удельного веса японского экспорта и импорта в мировом экспорте и импорте.

В этой связи нельзя не отметить, что в отличие от Японии экспорт США с 1962 по 1969 г. при определенном суммарном росте по удельному весу в мировом экспорте уменьшился с 17,2 до 15,4%, а импорт соответственно возрос с 12,4 до 14,4%.

Это не могло не привести к ухудшению торгового баланса США, хотя до 1971 г. он оставался активным. При таком развитии внешнеторговые интересы Японии в тех или иных регионах неизбежно должны столкнуться с интересами других стран, в первую очередь США (о чем подробнее сказано ниже).

В каких регионах наиболее вероятно ожидать этих столкновений? Прежде всего в тех, с которыми Япония ведет торговлю с активным торговым сальдо, а это не только Восточ-

ная и Юго-Восточная Азия, но и Северная Америка и Европа. Как складывалась торговля Японии по регионам во второй половине 60-х годов, показано в табл. 45.

Таблица 45.

*Региональная структура внешней торговли Японии**

Регион	1965 г.			1969 г.			1970 г.		
	экспорт	импорт	баланс	экспорт	импорт	баланс	экспорт	импорт	баланс
Европа	1097	730	367	2065	1492	573	2927	1962	965
Восточная Азия .	858	316	542	2301	477	1824	2988	673	1915
Юго-Восточная Азия	924	844	80	1853	1518	335	1982	1876	106
Южная Азия . . .	414	247	167	294	386	— 92	332	464	— 132
Ближний Восток и Северная Африка	372	1119	—747	650	2005	—1355	659	2359	—1700
Африка (исключая Северную)	721	304	417	1042	891	151	1998	984	1014
Северная Америка	2724	2723	1	922	5163	739	6579	6493	86
В том числе:									
США	2479	2366	113	4958	4090	868	5940	5560	380
Латинская Америка	457	707	—250	885	1159	— 274	1112	1369	— 257
Австралия и Океания	404	652	—248	631	1485	— 854	802	1812	1010

* [190, 1971, октябрь, 50; 186, 1970, июль, 107—108].

Поскольку экспорт дается в ценах FOB, а импорт — в ценах CIF, то фактически баланс неточно отражает соотношение по стоимости экспорта и импорта по таможенной статистике: положительное сальдо меньше, а отрицательное — больше на всю сумму фрахта и страхования грузов.

Исходя из данных табл. 45, прежде всего необходимо отметить возрастающую роль в японском экспорте Восточной и Юго-Восточной Азии, торговый баланс с которой исключительно благоприятен для Японии. Именно от торговли с Восточной Азией, включая Южную Корею, Тайвань, Гонконг, в 1970 г. Япония имела наиболее активный торговый баланс в сумме 1915 млн. долл., что перекрывает ее пассивное торговое сальдо с другими регионами, указанными в таблице.

Значительный активный торговый баланс Япония имеет также с Северной Америкой, включая США, и Европой. С ними активный торговый баланс Япония имеет исключительно за счет экспорта промышленных товаров высокого качества, способных конкурировать с американскими и европейскими промышленными товарами.

Средний Восток и Северная Африка, а также Австралия и Океания, Латинская Америка занимают особое место в

японском импорте сырья и топлива, на которых базируется ее промышленное производство. Не случайно поэтому со странами этих регионов Япония имеет резко пассивный торговый баланс.

Так, исключительно большое пассивное сальдо в торговле с Ближним Востоком объясняется тем, что в основном оттуда Япония импортирует нефть.

В 1969 г. Япония импортировала более 167 млн. *кл* нефти, из коих около 42% приходилось на Иран, почти 18% — на Саудовскую Аравию и около 9% — на Кувейт. За последнее время увеличивается ввоз нефти в Японию также из Индонезии — в 1969 г. более 17 млн. *кл* [190, 1970, май, 54—60; 186, 1971, сентябрь, 111—114]. В 1970 г. импорт нефти возрос до 197 млн. *кл* (на сумму свыше 2,2 млрд. долл.).

Австралия является главным регионом, откуда импортируются сельскохозяйственное сырье, продовольствие и каменный уголь (более 15 млн. *т* из одной Австралии). Другим, еще более важным поставщиком угля являются США и в значительно меньшей степени СССР. Из 41 млн. *т* угля, импортированного Японией в 1969 г., более 82% приходилось на США и Австралию. При этом нельзя не отметить общую тенденцию роста импорта угля в связи с развитием металлургии. В 1970 г. импорт угля, главным образом коксующегося, превысил 50 млн. *т* — больше, чем было добыто в самой Японии (на сумму около 1 млрд. долл.).

По мере бурного роста японской черной металлургии увеличивается импорт железной руды и концентратов. В 1969 г. он превысил 83 млн. *т*, причем на первом месте в импорте железной руды Японией стоят Индия, Малайзия, Канада и Филиппины. В 1970 г. импорт железной руды составил 102 млн. *т* на сумму 1,2 млрд. долл.

В 1969 г. Японией было импортировано более 4,8 млн. *т* железного лома (скрапа) в основном из США, Индии, Гонконга и Канады. В 1970 г. ввезено скрапа почти 5,8 млн. *т* на сумму 341 млн. долл.

Япония ввозит для промышленных надобностей до 800 тыс. *т* хлопка в основном из Мексики, США, Бразилии и АРЕ. В 1970 г. он составил 835 тыс. *т* на сумму 470 млн. долл. Для промышленной переработки и строительства ввозится также до 40 млн. *куб. м* леса из США, Борнео, Филиппин и СССР. В 1970 г. было ввезено свыше 42 млн. *куб. м* леса на сумму более 1,5 млрд. долл.

Стараясь избегать односторонней зависимости в импорте, японские монополии прилагают немало усилий для отыскания новых источников сырья. В то же время они стараются расширить экспорт в те страны, откуда черпают сырье. Делается это под флагом достижения сбалансированной торговли. Поэтому при возрастающем импорте сырья из Южной

и Центральной Америки пассивное сальдо с 1965 г. увеличилось незначительно, поскольку экспорт в эти страны к 1970 г. почти удвоился.

Некоторым развивающимся странам Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки, которые экспортируют сырьевые или продовольственные товары, японские монополии прямо предъявляют требования о покупке японских экспортных товаров или косвенно добиваются их, предоставляя экспортные кредиты и иеновые займы целевого назначения на закупку японских товаров (подробнее см. ниже).

Благодаря такой политике в общем удастся поддерживать с большинством развивающихся стран более или менее сбалансированную торговлю.

О тенденциях внешнеторговой экспансии японских монополий во второй половине 60-х годов можно судить по изменениям экспортно-импортной торговли и темпам ее роста в региональном разрезе (см. табл. 46).

Таблица 46

*Динамика внешней торговли Японии в 1965—1969 гг.
(1965 = 100) **

Регион	Экспорт	Импорт
Европа	188,2	204,2
Восточная Азия	268,1	151,0
Юго-Восточная Азия	200,5	180,0
Южная Азия	71,0	156,2
Ближний Восток и Северная Африка	174,7	178,9
Африка (исключая Северную) . .	144,6	293,0
Северная Америка	201,9	174,9
В том числе США	202,0	174,9
Латинская Америка	193,5	163,9
Австралия и Океания	156,1	227,9
Всего	189,9	183,9

* Расчеты сделаны автором по данным предыдущей таблицы.

Если в целом во второй половине 60-х годов экспорт и импорт Японии выросли несколько более чем в 1,8 раза, то экспорт в Восточную и Юго-Восточную Азию — 2,6 и 2, Северную Америку — 2 раза. В 2,9 раза возрос импорт из Океании и в 2 раза — из Европы. Выше, чем экспорт в целом, возрос экспорт в Латинскую Америку.

Только в Южную Азию экспорт Японии несколько уменьшился по сравнению с 1965 г. Но это объясняется как низ-

кой покупательной способностью таких стран, как Индия и Пакистан, так и конъюнктурным падением ввоза в Индию.

Монополистический капитал Японии больше, чем капитал других высокоразвитых стран, ориентирует свою торговлю на развивающиеся страны, и в частности страны Юго-Восточной Азии. Поэтому большая часть японского экспорта с середины 60-х годов шла в развивающиеся страны (см. табл. 47).

Т а б л и ц а 47

*Доля экспорта ведущих капиталистических стран в развивающиеся страны в 1965—1967 гг.
(в их общем экспорте) *,*
%

Страна	Всего в развивающиеся страны	В страны Юго-Восточной Азии
Япония	43,5	27,1
США	32,5	11,3
Англия	24,3	7,6
ФРГ	13,7	3,7
Франция	23,6	2,0
Италия	15,9	2,8

* [31, 1969, 93].

Из всех перечисленных в таблице стран наибольшую долю экспорта в развивающиеся страны направляла именно Япония (43,5%). Это целенаправленная политика японских монополий, стремящихся занять доминирующее положение в торговле стран Азиатско-тихоокеанского региона. Предпочтение этим странам объясняется отчасти их более удобным географическим положением относительно Японии, отчасти тем, что японские монополии лучше своих западноевропейских соперников знают рынки этого региона.

Большой удельный вес в течение последних лет занимают развивающиеся страны, в том числе страны Юго-Восточной Азии, и в японском импорте (см. табл. 48).

Ведущие позиции японских монополий в экспортно-импортной торговле развивающихся стран несомненно будут усиливаться, что, безусловно, повысит их роль и в той политике неокOLONиализма, которую в данное время вдохновляет американский империализм. Активность японских монополий как носителей политики неокOLONиализма особенно заметна в Южной Корее, Индонезии, в некоторых странах Африки и Южной Америки. Как раз в этих странах японские специалисты развивают большую деятельность по выявлению новых источников сырья.

Таблица 48

*Доля развивающихся стран в импорте Японии и других высокоразвитых капиталистических стран в 1965—1967 гг.**

%

Страна	Все развивающиеся страны	В том числе страны Юго-Восточной Азии
Япония	40,8	16,4
США	30,7	7,7
Англия	26,3	5,8
ФРГ	19,3	2,8
Франция	27,2	1,7
Италия	25,7	1,8

* [31, 1969, 93].

Хотя доля развивающихся стран в японском экспорте и импорте выше, чем у других высокоразвитых капиталистических стран, но суммарно до 1967 г. Япония особенно не выделялась из их числа. С 1967 г. Япония стала импортировать из развивающихся стран суммарно больше, чем любая отдельно взятая западноевропейская страна, уступая по абсолютной сумме импорта из развивающихся стран только США. Тогда же Япония вышла на первое место среди высокоразвитых стран по удельному весу импорта из развивающихся стран (см. табл. 49).

Таблица 49

*Импорт ведущих капиталистических государств из развивающихся стран в 1967 г.**

Страна	Сумма, млн. долл.	Процент ко всему импорту соответствующей страны
Япония	4607	39,5
США	8225	30,7
Англия	4594	28,0
ФРГ	3965	22,9
Франция	3526	28,5
Италия	2836	29,3

* [31, 1969, 94—95].

Таблица показывает, что Япония абсолютно и относительно к ее импорту стала поглощать больше товаров развивающихся стран, чем любая из стран Запада. Дальнейшее расширение импорта сырья и топлива объективно превращает некоторые развивающиеся страны в сырьевой придаток японской промышленности.

Чтобы зарезервировать источники сырья, японские монополии стремятся заключать долговременные соглашения по формуле: мы вам оказываем финансовую и техническую помощь в расширении данной сырьевой отрасли, вы нам гарантируете долговременные поставки сырья. Именно на таких условиях вывозятся лес с Филиппин, цветные металлы из Малайзии и нефть из Индонезии.

Используя удобное географическое положение по отношению к ряду развивающихся стран Азии, японские монополии упорно добиваются упрочения своих торговых позиций в конкурентной борьбе на рынках этих стран. Как правило, они стараются использовать развивающиеся страны комплексно — как рынки сбыта, источники сырья и в последние годы — как сферы выгодных инвестиций капитала. Но, разумеется, экономико-географические и политические условия в каждой стране не всегда благоприятствуют этому. Отсюда при общем расширении торговли Японии с развивающимися странами с одними из них складывается резко активный, с другими — резко пассивный торговый баланс.

Это относится в первую очередь к странам Азии. Как изменялась торговля Японии с важнейшими странами Азии за период 1959—1969 гг. показано в табл. 50.

Таблица 50

*Отношение японского экспорта к импорту по странам и территориям Азии (1959—1969 гг.) **,
%

	1959 г.	1969 г.
Южная Корея	517,3	572,9
Тайвань	121,3	335,9
Гонконг	478,1	901,9
Филиппины	81,8	101,8
Таиланд	208,0	259,1
Малайзия	11,6	51,6
Сингапур	833,6	474,2
Индонезия	131,9	59,3
Индия	70,4	29,9
Пакистан	77,4	283,8
Иран	166,6	19,2
Ирак	40,0	736,2
Саудовская Аравия	9,2	19,2
Кувейт	22,5	44,0

* Подсчитано по: [190, 1970, май, 54].

Приведенная таблица характеризует японскую торговлю с указанными странами с точки зрения ее баланса. Из нее

видно, что японская торговля независимо от ее абсолютной суммарной величины примерно балансируется.

Из 14 стран с 9 (или большинством) баланс в торговле складывается в пользу Японии. Японский экспорт в некоторые из этих стран в 3—5 раз, а в Гонконг — даже в 9 раз превышает импорт¹.

Но иногда японские монополии и государственные органы Японии, регулирующие внешнюю торговлю, особенно на первых этапах торговой экспансии, допускают резкое превышение импорта над экспортом пока торговые связи с той или иной страной не укрепляются настолько, что становится возможным форсировать экспорт. Так было с Филиппинами и Таиландом. В данное время такая политика наблюдается в отношении некоторых стран Латинской Америки.

Если отношение экспорта к импорту менее 100, то это означает пассивный баланс для Японии. Стран, с которыми Япония имеет пассивный баланс, в таблице насчитывается шесть. Каждая из них имеет то или иное специфическое значение как источник сырья и топлива для японской промышленности. Наряду со странами Ближнего Востока (Иран, Саудовская Аравия, Кувейт, Ирак) для Японии все большее значение как источник нефти приобретает Индонезия. В 1959 г. торговый баланс с Индонезией был активным. Теперь он пассивен главным образом из-за увеличивающегося вывоза в Японию индонезийской нефти. Индонезию можно отнести к странам, в торговле с которыми японские монополии решительно идут на расширение пассива торгового баланса. Они не без основания рассчитывают, что именно в этой стране с ее более чем стомиллионным населением можно найти широкий рынок сбыта для японских товаров. Но в Индонезии японский монополистический капитал сталкивается с особенно ожесточенной конкуренцией других империалистических стран, и в первую очередь США.

Важное значение для Японии имеет Малайзия (источник сырья — руд и концентратов — для производства цветных металлов, натурального каучука и т. д.). Здесь разрыв между импортом и экспортом постепенно сокращается. Если в 1959 г. отношение японского экспорта к импорту в Малайзию составляло немногим более 11%, что в 1969 г. — уже 51%. Дальнейшее ослабление торговых позиций Англии и других стран в Малайзии, очевидно, позволит японским монополиям добиться сбалансированной торговли, как они добились этого в течение 60-х годов в торговле с Филиппинами — бывшей вотчиной американского империализма.

Примерно та же политика прокладывания путей для японского экспорта посредством импорта проводится по отношению к Индии.

Среди развивающихся стран Азии Индия выделяется сво-

ей относительно развитой промышленностью. Но ее собственное промышленное производство, даже при относительно низкой степени покупательной способности более чем полумиллиардного населения, не в состоянии удовлетворить потребности страны. В то же время Индия располагает запасами необходимого японской промышленности сырья, в частности превосходной железной руды.

Японские монополии в данное время широко импортируют индийскую руду, закупают металлический скрап и некоторые специфические товары в расчете на индийский рынок для японских товаров. По-видимому, в ближайшие годы они будут иметь для этого более благоприятные шансы в связи с проводимыми в Индии реформами, в особенности аграрной реформой.

В табл. 51 приводятся суммарные данные о торговле Японии с важнейшими странами Азии в 1970 г.

Таблица 51

*Торговля Японии с Азией в 1970 г.**

млн. долл.

	Экспорт	Импорт	Баланс
Весь товарооборот Японии	19 318	18 881	437
Товарооборот с Азией	6 033	5 553	480
Товарооборот с Южной и Юго-Восточной Азией	4 902	3 013	1 889
В том числе:			
Южная Корея	818	229	589
Тайвань	700	251	499
Гонконг	700	92	608
КНР	569	254	315
Филиппины	454	533	— 79
Таиланд	449	189	260
Малайзия	166	419	— 253
Сингапур	423	86	337
Индонезия	316	636	— 320
Индия	103	390	— 287
Пакистан	138	42	96
Саудовская Аравия и Кувейт . .	178	743	— 565

* [186, 1971, сентябрь, 109—110].

Целенаправленность японской торгово-экономической политики, умелое маневрирование в отношениях с другими странами экспортом и импортом, государственный контроль обеспечили значительные успехи японской внешней торговли в течение 60-х годов. В это время японская внешняя торговля посредством разрешительных лицензий, заранее устанавливаемых квот по странам, валютного регулирования и

т. п., пожалуй, как ни в какой другой стране, контролировалась государством в интересах ведущих японских монополий.

Правда, во второй половине 60-х годов эта политика встречала все большие препятствия, так как противоречила Генеральному торгово-тарифному соглашению (ГАТТ).

Государственное регулирование внешней торговли, и особенно ее импорта, давало конкурентам Японии юридические основания применять на мировых рынках те или иные рестрикции по отношению к японскому экспорту. До тех пор пока конкурентоспособность японской промышленности, производящей экспортные товары, не достигла определенного уровня, японские монополии вынуждены были как-то маневрировать, уклоняться от либерализации внешней торговли.

Сложившаяся в последние два-три года международная обстановка потребовала в интересах самих же японских монополий либерализации внешней торговли и движения иностранного капитала. Приспосабливаясь к новым тенденциям в мировой торговле и на международном рынке капитала, особенно в связи с мировым валютным кризисом, правящие круги Японии сочли за лучшее отказаться от прежних методов государственного регулирования всех видов внешнеэкономических связей. Они провозгласили переход Японии к так называемой открытой экономике, что, по сути дела, означает дальнейшее расширение конкурентной борьбы на международной экономической арене по всем линиям, включая торговлю и движение капитала.

Стремясь всюду, где это выгодно, опережать торговых конкурентов, японские внешнеторговые корпорации за последние годы значительно расширили торговлю со странами, проходящими в японской статистике под названием «коммунистические». Этим и объясняется, что в торговле с указанными странами Япония еще в 1967 г. вышла на первое место среди капиталистических стран. При этом, пользуясь территориальной близостью СССР и КНР, Япония заметно расширила импорт некоторых сырьевых товаров. Весь импорт Японии в том же году из социалистических стран составил 868 млн. долл., или 7,4% японского импорта, тогда как импорт Англии из социалистических стран — 787 млн. долл. (4,4% импорта), ФРГ — 744 млн. долл. (4,3% импорта) [31, 1969, 94—95].

Характерно, что размеры торговли Японии с социалистическими странами продолжают увеличиваться. Так, в 1969 г. экспорт в социалистические страны составил 764 млн. долл., а в 1970 г. — 1045 млн. Соответственно в те же годы импорт Японии из социалистических стран составил 848 млн. и 887 млн. долл. [236]. Активный баланс в пользу Японии в 1970 г. определялся суммой в 158 млн. долл.

Наблюдается расширение торговли с Китайской Народной Республикой. Внешнеторговые организации Японии рассматривают КНР как потенциально весьма важный рынок сбыта экспортных товаров. В связи с новой политикой США в Китае не исключено обострение конкуренции за китайский рынок между Японией и США. Американские монополистические корпорации, больше чем какие-либо другие, обеспокоены успехами Японии в области внешней торговли, так как им приходится конкурировать с японским экспортом не только в других странах, но и у себя дома.

Не говоря уже о текстильных, многие другие японские товары захлестывают американский рынок. В условиях экономического спада и роста безработицы это становится нетерпимым для американских монополий. Так, в 1969 г. из Японии было экспортировано в США телевизоров на рекордную сумму — 250 млн. долл. Насколько серьезной является конкуренция японских радиотоваров, видно из того, что «Дженерал электрик», выпускающая аналогичную продукцию, оказалась вынужденной прекратить выпуск телевизоров с черно-белым изображением.

По сообщению английского журнала «Экономист», японские экспортеры телевизоров для завоевания рынков прибегают к демпингу². Японские телевизоры угрожают и европейским производителям этой продукции.

Завершающаяся в настоящее время либерализация японской внешней торговли (отказ от ограничения импорта нежелательных иностранных товаров при помощи предварительно выдаваемых лицензий на ввоз и т. д.) по существу является новым этапом японской торговой экспансии в США.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ ЯПОНСКИХ МОНОПОЛИЙ

Несмотря на то что в 50-е годы главное внимание правящих кругов Японии было обращено на завоевание внешних рынков и расширение географических зон для японского экспорта, несмотря на то что сама Япония не обходилась без внешних займов и кредитов, японский монополистический капитал уже делал первые шаги в направлении внешних инвестиций. Чем это объяснялось? Не только желанием получить высокую прибыль (у себя в стране прибыль также была достаточно высока). В данном случае японский монополистический капитал действовал сообразно природе финансового капитала вообще.

Как указывал В. И. Ленин, «для стран, вывозящих капитал, почти всегда получается возможность приобрести известные „выгоды“, характер которых проливает свет на своеобразие эпохи финансового капитала и монополий» [4, 362].

Разъясняя это положение, В. И. Ленин не случайно сослался на немецкий журнал «Банк», который признавал, что когда нуждающиеся страны добивались займов, то, хотя денежные рынки находились «не в очень блестящем положении, и политические перспективы не радужные (речь шла о периоде перед первой мировой войной. — А. С.)... ни один из денежных рынков не решается отказать в займе, из боязни, что сосед предупредит его, согласится на заем, а вместе с тем обеспечит себе известные услуги за услугу» [4, 362]. Там же разъяснялось, что при такого рода международных сделках перепадает в пользу кредитора: уступка в торговом договоре, угольная станция, постройка гавани, «жирная» концессия, заказ на пушки. Подобного рода соображениями руководствовались и японские монополии, когда наряду с расширением торговли, несмотря на то что внутренний денежный рынок находился «не в очень блестящем положении», приступали к внешним инвестициям. К концу 1953 г. вложения японского капитала в заграничные компании и займы, разбиваясь примерно поровну, составили в общей сложности 7,1 млн. долл.

До второй половины 50-х годов ежегодные внешние инвестиции японского капитала не превышали нескольких миллионов долларов, так как потребность в капитале в стране была слишком велика, а свободных капиталов было недостаточно.

Резкий скачок во внешних инвестициях — 18,3 млн. долл. — был сделан в 1956 г. Из этой суммы 12 млн. долл. составили инвестиции в местные компании развивающихся стран, с которыми японские монополии старались установить контакты. К концу 50-х годов главной формой инвестиций стали займы, и, наконец, к этому прибавились вложения в недвижимость.

К концу 1961 г., по данным министерства финансов Японии, общая сумма внешних инвестиций японского капитала (без технической помощи) составила 531,7 млн. долл., из них: вложения в местные компании — 176,2 млн., займы — 242 млн. и вложения в недвижимость — 113,5 млн. долл.³

Однако нельзя сказать, что к этому времени Япония, подобно США и Англии, стала страной-кредитором, т. е. ее внешние инвестиции начали преобладать над капиталами, притекающими в страну. Наоборот, в эти же годы Япония сама для ускорения развития своей промышленности широко использовала приток иностранного капитала в различных формах.

Поэтому до конца 50-х годов внешние инвестиции Японии в сравнении с инвестициями иностранного капитала в ней были незначительными. Если на конец 1959 г. внешние инвестиции японского капитала (без технической помощи) определялись в 185 млн. иен, то иностранные инвестиции в Японии составили свыше 828 млн. долл., из них займы —

726 млн. долл., вложения в японские акции — 100 млн. долл. и остальное — в другие ценные бумаги и долговые обязательства компаний [127, 79].

Начало 60-х годов было переломным в том отношении, что в это время началось широкое кредитование японского экспорта (экспорт товаров с рассрочкой платежа и т. п.).

Одновременно широко вошла в практику такая форма вывоза капитала, как предоставление долгосрочных займов развивающимся странам под гарантию правительства с обязательством заимополучателей приобретать японские товары целевого назначения: определенное оборудование, суда, железнодорожный подвижной состав, средства электросвязи и т. п. Это есть вывоз капитала в товарной форме, так как предоставленные займы реализуются на закупку японского оборудования; он дополняется чисто торговым краткосрочным кредитом при экспорте японских товаров широкого спроса и авансированием импорта сырья из развивающихся стран.

Но по экспорту капитала абсолютно и относительно Япония в начале 60-х годов еще уступала другим странам. Она не являлась страной-кредитором, так как ее поступления на капитал, инвестированный вне страны, составляли меньшую долю в валовом национальном продукте, чем платежи на иностранный капитал (табл. 52).

Таблица 52

*Удельный вес поступлений и платежей
на инвестированный капитал в Японии
и других странах в 1962 г.*,
процент к национальному валовому продукту*

Страна	Поступления	Платежи
Япония	0,2	0,4
США	9,1	2,2
Англия	3,1	1,7
ФРГ	0,3	0,7
Франция	0,5	0,4
Италия	0,3	0,5

* [34, 1964, 44].

Это же было характерно для ФРГ и Италии. В начале 60-х годов эти страны, осуществляющие широкую торговую и финансовую экспансию, все же являлись странами-дебиторами.

Наоборот, в платежном балансе США, Англии и Франции поступления на капитал превалировали над платежными, со-

ставляя особенно значительную часть валового национального продукта в США и Англии. Конечно, удельный вес доходов на капитал еще не характеризует степень экспансии на тот или иной период. США, Англия и Франция имели поступления не только на послевоенные, но и на довоенные внешние инвестиции, тогда как потерпевшие поражение в войне страны, в том числе Япония, лишились своих заграничных активов, в том числе в колониях, и это надо иметь в виду при оценке финансово-экономической экспансии японского монополистического капитала в первый период после войны.

Но, несомненно, теперь японские монополисты имеют гораздо больше возможностей для финансово-экономической экспансии, и прежде всего в развивающихся странах, не стесняя при этом своего платежного баланса⁴. И они осуществляют ее все более и более активно как в форме двусторонних соглашений о различных видах «помощи», так и в форме участия в «коллективной помощи» через так называемый Комитет содействия развитию (КСР), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В ОЭСР входят 13 стран Западной Европы, две североамериканские страны (США, Канада), Австралия и Япония — единственная высокоразвитая страна Азии. В общем, за исключением Португалии, в ОЭСР представлены высокоразвитые страны, располагающие финансовыми и техническими возможностями для оказания «помощи» развивающимся странам. Но истинная цель этой организации в том, чтобы как-то устранять и смягчать взаимную конкуренцию стран-доноров или кредиторов, создав единый фронт против развивающихся стран. Это одна из форм неокOLONиализма.

В той или иной степени высокоразвитые страны оказывают «помощь» как на двусторонней, так и коллективной основе через Комитет содействия развитию. Япония, примкнувшая к ОЭСР в 1964 г., в течение второй половины 60-х годов заметно выдвинулась вперед по абсолютным и относительным размерам помощи развивающимся странам.

В 1968 г. размеры ее помощи по линии государственной и частной превысили 1 млрд. долл., или 0,74% ее валового национального продукта. По этому показателю Япония была на девятом месте после Швейцарии, ФРГ, Франции, Бельгии, Голландии и некоторых других стран.

По относительным размерам помощи развивающимся странам к концу 60-х годов Япония перегнала США. Так, все виды помощи Японии в 1961 г. по отношению к ее валовому продукту составили 0,71%, тогда как США — 0,86%, в 1968 г. Японии — 0,74%, США — 0,65% [31, 1969, 40—41]. По абсолютной сумме помощи Япония еще отстает от ряда стран и в 1966 г. занимала шестое место после США, Франции, Англии, ФРГ и Италии. Но уже в 1968 г. перешла на

четвертое место после США, ФРГ и Франции, оставив позади себя Англию и Италию.

Поскольку теперь Япония по размерам валового национального продукта вышла на второе место после США, а ответственные представители японского правительства неоднократно заявляли о намерении Японии довести помощь до 1% валового национального продукта, можно предположить, что в ближайшее время среди стран-доноров она займет второе место после США.

Говоря о-размерах «помощи», необходимо коснуться и ее характера.

Так, в 1968 г. вся сумма «помощи» стран, входящих в КСР, составила 12,9 млрд. долл. Из этой суммы на безвозмездные дарения пришлось менее четверти — около 3 млрд. долл. Около половины последней суммы — 1,49 млрд. долл. — составляла техническая помощь (обучение студентов, профессиональный инструктаж, расходы на посылку в развивающиеся страны экспертов и специалистов).

Подавляющая часть помощи — это займы, ссуды и коммерческие кредиты, правительственные и частные (см. табл. 53).

Как видно из табл. 53, Япония выделяется среди других стран своей исключительно большой суммой частных экспортных кредитов, превышающей 569 млн. долл., или 54,3% всей ее «помощи». Эти кредиты, предназначенные поощрять японский экспорт в развивающиеся страны, к тому же предоставляются под высокий процент. Но развивающиеся страны вынуждены прибегать к ним, так как нуждаются в импортных товарах, в том числе в промышленном оборудовании.

Характерно и то, что в японской «помощи» развивающимся странам частный капитал преобладает над государственным (составляя почти 66%), тогда как в других странах, наоборот, государственный капитал преобладает над частным. Это свидетельствует о большой активности японских монополий, в том числе крупных монополистических банков. Однако доля японской «помощи» по государственной линии, превысившая в 1968 г. 357 млн. долл., также достаточно внушительна. Причём лишь около трети этой суммы приходится на безвозмездную «помощь». Большую часть «помощи» по государственной линии составляют целевые займы на закупки развивающимися странами японских товаров и предварительные инвестиции на изучение источников сырья и рынков сбыта, на техническую помощь. В сущности — это ассигнования на создание более благоприятных условий для широкого внедрения монополистического капитала в развивающиеся страны, представляющие особый интерес для японской экономики.

Кроме того, государство финансирует «помощь» на осу-

Различные виды экономической помощи стран, входящих в КСР, в 1968 г.*,
млн. долл.

Страна	Всего	Правительственная		Частная			Экспортные кредиты **
		всего	в том числе техническая	всего	инвестиции	в том числе техническая	
Австралия	187,2	156,8	12,0	30,4	28,7	27,1	1,7
Австрия	73,7	27,9	2,6	45,8	2,9	0,1	42,9
Бельгия	243,0	93,0	39,4	150,0	22,3	7,0	127,7
Канада	306,4	112,8	26,1	93,6	67,0	46,0	26,6
Дания	73,7	28,7	8,0	45,0	—	—	45,0
Франция	1 482,9	855,2	417,6	627,7	388,3	—	239,4
ФРГ	1 663,7	595,2	146,2	1068,5	821,2	192,1	247,3
Италия	550,4	149,5	11,2	400,9	130,7	118,4	270,2
Япония	1 049,3	357,1	13,7	692,2	122,6	122,6	569,6
Голландия	276,1	134,4	20,8	141,7	153,5	89,9	11,8
Норвегия	57,7	23,1	3,0	34,6	4,4	4,4	30,2
Швеция	128,8	71,4	18,6	57,4	36,8	25,9	20,6
Португалия	48,1	34,8	8,9	13,3	13,3	3,6	—
Швейцария	241,8	18,9	5,2	222,9	116,5	79,2	106,4
Англия	845,1	428,3	98,9	416,8	228,0	200,4	188,8
США	5 675,7	3605,0	647,0	2070,7	2036,1	1470,0	34,6
Всего	12903,6	6792,1	1479,2	6111,5	4172,3	2386,7	1962,8

* [31, 1969].

** Частные и государственные.

шествление проектов в развивающихся странах, имеющих общенациональный характер, а также участие Японии в тех или иных коллективных мероприятиях стран-доноров или, точнее, стран-инвесторов и кредиторов.

С 1960 по 1965 г. в Дакке на обучение 507 механизаторов и других специалистов сельского хозяйства было затрачено 40 750 тыс. иен и 132 950 тыс. иен на обучение 542 специалистов по электросвязи в Таиланде [31, 1969, 160—166]. В других странах (в Индии, Иране, Афганистане, Кении, Уганде, Южной Корее, Сингапуре, Филиппинах) с помощью Японии готовились специалисты низшей и средней квалификации по морскому промыслу и особенно металлообработке, в Бразилии и Гане — специалисты по текстильным машинам и т. д.

Средства, затрачиваемые на подготовку специалистов по кустарной обработке металла и т. п., окупаются сторицей для японских монополий, связанных с экспортом тех или иных машин. Специалисты по мелкой обработке — это наладчики или рабочие по ремонту металлоизделий и предметов долговременного пользования, экспортированных из Японии: швейных машин, холодильников, телевизоров, мотоциклов, автомобилей и т. п. Некоторые из них непосредственно после подготовки принимаются в соответствующие ремонтные мастерские. В других случаях они содействуют японским агентам в распространении японских машин или сами выступают в роли таковых. Затраты на подготовку подобного рода «специалистов» — это в сущности то же самое, что затраты на рекламу. Таким путем японские компании используют более дешевую местную квалифицированную рабочую силу; отпадает необходимость командировать определенный средний и низший технический персонал из Японии, сберегается валюта и т. д.

Создание местных квалифицированных кадров укрепляет экспортные позиции японских монополий, помогает им в их конкурентной борьбе на мировых рынках с монополиями других высокоразвитых капиталистических стран. Таков подлинный смысл почти всех «проектов», осуществляемых в порядке японской «помощи». Отсюда «щедрость» японских государственных органов и монополий: они ведь в сущности помогают самим себе.

Одним из широко применяемых видов помощи являются так называемые иеновые займы. На конец 1968 г. они были предоставлены 24 странам. Эти иеновые займы в долларовом выражении составили 1748,5 млн. Как правило, займы предоставляются развивающимся странам на приобретение японского оборудования и строительство промышленных объектов с помощью японских специалистов и фирм.

Особенно охотно предоставляются займы на строительство портов, шоссе, дорог, электросвязи, складов и пред-

приятий добывающей промышленности с условием, что при этом в процессе стройки будут использоваться японские строительные машины, цемент и другие материалы, а при эксплуатации — японские машины и оборудование.

Особенно щедро предоставляются иеновые займы на объекты, которые способствуют удешевлению сырья, ввозимого в Японию, географическому расширению рынка для японских товаров. Наибольшие суммы иенowych займов до конца 1968 г. были предоставлены странам Азии, не обойдены Южная Америка и Африка. В странах последних двух континентов японскому капиталу не так легко конкурировать с капиталом США и Западной Европы.

Предоставление иенowych займов всегда имело для Японии то преимущество, что, способствуя расширению японского экспорта, оно в сущности не отражалось на курсе японской иены в международных расчетах. По существу эти займы еще больше укрепляли финансово-экономические связи японских монополий с развивающимися странами (см. табл. 54).

Таблица 54

*Иеновые займы Японии различным странам по состоянию на конец 1968 г.**

Страна	Сумма, млн. долл.	%
Индия	491,6	28,1
Индонезия	288,6	16,6
Пакистан	225,0	12,9
Южная Корея	220,0	11,4
Тайвань	150,0	8,6
Бразилия	63,4	3,6
Таиланд	60,0	3,4
Малайзия	50,0	2,9
Нигерия	30,0	1,7
Бирма	30,0	1,7
Цейлон	20,0	1,1
Иран	17,0	1,0
Другие	103,9	7,0
Всего	1748,5	100,0

* [31, 1969, 122].

Ряду других стран были предоставлены иеновые займы, составившие менее 1% общей суммы японских иенowych займов, или несколько миллионов долларов, а именно: Аргентине 10,2 млн. долл., Южному Вьетнаму — 7,5 млн., Чили — 6,2 млн., Танзании — 5,6 млн., Кении — 5,6 млн., Камбодже —

4,2 млн., Парагваю — 3,8 млн., Уганде — 2,8 млн. и Афганистану — 2 млн. долл.

Предоставление иенowych займов столь широкому кругу развивающихся стран — одна из главных, если не главная форма захвата источников сырья и рынков сбыта монополиями Японии в условиях неоколониализма.

Этой же цели служат ежегодные поставки некоторым странам японских товаров с отсрочкой платежа. Сумма такого кредита экспортными товарами составляла в 1968 г. около 811 млн. долл. [31, 1969, 126].

В какие страны и какие товары поставляются на условиях отсроченного платежа или в кредит?

Около 64% занимают страны Восточной и Южной Азии, примерно 20 приходится на Южную и Центральную Америку, 10 — на страны Ближнего Востока, около 3% — на Африку и столько же — на прочие страны.

Наиболее щедро предоставлялись в 1968 г. кредиты Южной Корее — 127 млн. долл. В основном поставлялись машины и железнодорожный подвижной состав, необходимый для перевозок не только корейских, но и японских грузов. Машины и суда (на сумму 120 млн. долл.) поставлялись в кредит из Японии на Тайвань.

На условиях отсроченного платежа поставлены товары в Таиланд (90 млн. долл.) — это в основном японские автомобили, машины и электрооборудование для связи. Все виды японской «помощи», и особенно иеновые займы и коммерческие кредиты, направлены к одной цели — расширению японского экспорта.

С увеличением экспорта и расширением финансово-экономических отношений Японии с развивающимися странами создаются благоприятные условия для инвестиций японского капитала в так называемые сырьевые отрасли: горнодобывающую, лесную, сельское хозяйство и рыболовство.

Из общей суммы инвестиций японского капитала в промышленные отрасли других стран, составившей в 1968/69 г. 1951 млн. долл., на сырьевые отрасли, по данным «Белой книги», приходилось 1152 млн. долл., или 59,4%.

Но как ни широк географический диапазон финансовой экспансии японских монополий в форме иенowych займов и экспортных кредитов, особым предпочтением пользуются страны Южной и Юго-Восточной Азии, и среди них Индия и Индонезия. Эти страны располагают богатыми источниками сырья и представляют для Японии большой интерес как сферы приложения капитала и как широкий потенциальный рынок. Вместе с тем японский монополистический капитал постоянно держит в поле зрения свои бывшие колонии — Тайвань и Южную Корею с их более дешевой, чем в Японии, рабочей силой. Только за пять лет после нормализации от-

ношений Японии с Южной Кореей государством и японскими монополиями было инвестировано в эту страну около 0,5 млрд. долл.

Японский капитал в развивающихся странах Юго-Восточной Азии не брезгует буквально никакими отраслями местного производства, внедряясь в них в тех или иных формах. Например, на Борнео при его участии ведутся лесоразработки, рыболовство. На Целебесе японский капитал участвует в горнодобывающей промышленности, на Яве — в сельском хозяйстве. Но, пожалуй, наибольшее внимание японских монополий на сегодня приковано к исключительно перспективным нефтепромыслам на Суматре, которые представляют тем больший интерес, что в этом районе не так ощутимо засилье американского и западноевропейского капитала, как на Ближнем Востоке в зоне Персидского залива. Кроме того, индонезийскую нефть удобнее и дешевле импортировать.

Важные позиции монополистический капитал Японии занял в различных отраслях экономики Малайзии: добыче олова и других отраслях добывающей промышленности, лесоразработках, добыче жемчуга и производстве сахара-рафинада. В Гонконге, на Филиппинах, в Сингапуре, Таиланде, Камбодже, Лаосе, Бирме все сильнее ощущается присутствие японского монополистического капитала. В таких центрах, как Гонконг, Сингапур, Бангкок, появляются японские торговые представительства, отделения японских банков и т. п. Это вызывает все большее беспокойство американских и западноевропейских финансово-промышленных кругов, что находит отражение и в прессе капиталистических стран.

Так, английский журнал «Экономист» в ноябре 1970 г. посвятил экспансии японского капитала в Юго-Восточной Азии специальную статью под характерным заглавием: «Восточный экономический империализм». В статье, в частности, выражалось беспокойство тем обстоятельством, что, по предположению Японского исследовательского экономического центра, долгосрочные инвестиции Японии за пределами страны достигнут примерно 2,5 млрд. долл. в 1975 г. против 668 млн. долл. в 1969 г. Разумеется, подавляющая часть японских долгосрочных инвестиций, как и до сих пор, будет направляться в страны Юго-Восточной Азии.

ЯПОНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Начав с помощи американскому империализму в его военных действиях в Корее в начале 50-х годов, японские монополии в дальнейшем довольно откровенно демонстрировали свое отрицательное отношение к национально-освободительному движению в странах Азии, а также к странам со-

циализма. Последнее нашло выражение в том, что японское правительство поспешило в начале 50-х годов как-то прибить свою политику к блокам, созданным под эгидой США, в частности к НАТО. Правящие круги, демонстрируя солидарность с мировым капитализмом, постарались втянуть страну в фарватер натовской политики. Япония примкнула к так называемому Координационному комитету по экспорту в коммунистическую сферу или зону — КОКОМ (от англ. Coordinating Committee for Export to Communist Area).

КОКОМ — одна из вспомогательных организаций НАТО, контролирующая экспорт «стратегических материалов» из капиталистических стран в социалистические.

Создавая организацию, американский империализм рассчитывал при определенных условиях использовать ее для торговой блокады вообще. Примкнув к этой организации, правящие круги Японии открыто проявили неприязнь к странам социализма. Подобным же образом Япония примкнула к Комитету по контролю над экспортом в Китайскую Народную Республику — ЧИНКОМ (от China — Китай).

Как уже отмечалось, во время войны в Корее правящие круги Японии открыто поддерживали агрессивную политику американского империализма. Не удивительно поэтому, что первое обращение японского правительства о принятии Японии в Организацию Объединенных Наций, сделанное в июне 1952 г., было настороженно, чтобы не сказать отрицательно, встречено миролюбивыми демократическими странами.

Пока шла война в Корее, монополистические круги Японии получали прямые выгоды от военных заказов и закупок американского военного ведомства. Поэтому они не спешили с самостоятельными действиями на внешнеполитической арене. В случае победы американского империализма японские монополии на правах партнерства надеялись более легко проникнуть на азиатский континентальный рынок. При провале благоприятным объяснением могла служить политическая и экономическая зависимость страны, которая преднамеренно подчеркивалась печатью Японии.

Правительство Японии стремилось обеспечить членство Японии в международных организациях, особенно системы ООН, имеющих широкие экономические и политические задачи. В начале 50-х годов Япония, не будучи членом ООН, вошла в ее организации. 16 мая 1951 г. она была принята в Всемирную организацию здравоохранения (ВОЗ).

Так или иначе, Япония расширяла контакты с организациями ООН, затрагивающими интересы развивающихся стран. Членство в таких организациях позволяло ей до поры до времени играть роль пострадавшей и нуждающейся если не в помощи, то в сочувствии. Под этим флагом Япония 2 июля 1951 г. вступила в ЮНЕСКО.

Более конкретные политические и экономические задачи преследовало вступление Японии в Международную организацию труда (МОТ) и Организацию продовольствия и сельского хозяйства (ФАО), куда она была принята осенью 1951 г. (26 октября и 21 ноября 1951 г.).

Участие в этих организациях должно было продемонстрировать, что рабочая сила и условия труда в Японии не являются из ряда вон выходящим примером эксплуатации и что перед Японией стоят большие проблемы в области сельского хозяйства и продовольствия.

13 августа 1952 г. Япония при поддержке США добилась приема в две важнейшие международные финансово-экономические организации: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

Япония вступила в МВФ 51-м ее членом с подписным капиталом (квотой) 250 млн. долл. [159, 37]. Из-за финансовой слабости и отсутствия необходимых валютных резервов первоначально она не смогла взять на себя обязательства, предусмотренные ст. VIII соглашения о МВФ, касающиеся обратимости валюты. Она взяла их в 1964 г., когда экономический потенциал и валютно-финансовые возможности возросли.

Постепенно была доведена до уровня ряда других членов МВФ и квота Японии. В 1967 г. она составила 750 млн. долл. (примерно на уровне Франции) [159, 37].

В течение ряда лет Япония ограничивалась скромной ролью в Международном банке реконструкции и развития. К январю 1968 г. ее подписной капитал в банке составил 772,6 млн. долл. [159, 38]. Теперь она является активным членом банка. Представитель Японии входит в исполнительный директорат банка, где представляет интересы Бирмы, Цейлона, Таиланда и Непала, которые по уставу из-за небольшого подписного капитала не могут иметь в директорате своих представителей.

Участие Японии в МВФ и МБРР было важно по ряду причин. Оно позволяло правящим кругам Японии, не ослабляя политических и экономических связей с США, устанавливать более широкие контакты с другими высокоразвитыми капиталистическими странами, от которых можно было получить финансовую поддержку в реконструкции промышленности.

На первых порах речь шла об использовании не столько иностранного капитала в Японии в форме прямых инвестиций, сколько заграничного технического опыта, займов и кредитов.

Без непосредственного участия в МВФ и МБРР были бы сильно затруднены и внешние расчеты Японии, ее внешняя торговля и получение коммерческих кредитов.

Между тем без максимального увеличения внешней торговли Япония не смогла бы добиться того уровня промышленного развития, которое наступило в последующие годы.

Вступление Японии в любую международную организацию имело и политическое значение: оно использовалось правящими кругами для повышения престижа внутри страны и вне ее.

Особенно сильно был заинтересован финансовый капитал в приеме Японии в ГАТТ. Без вступления в эту организацию было трудно рассчитывать на значительное расширение внешнеторговых связей. С 1952 г. в течение трех лет японские монополии настойчиво добивались приема Японии в ГАТТ, в то же время пытаясь использовать в своих интересах такие методы государственного контроля японской внешней торговли, которые выходили за рамки либерализации торговли, предусмотренные этой организацией.

С 1955 г. Япония была принята в члены ГАТТ, но высокоразвитые страны зарезервировали за собой право применять к японскому экспорту различные ограничения, предусмотренные ст. 35 этой организацией.

Если вхождением в КОКОМ правящие круги Японии продемонстрировали свою приверженность к капиталистическому лагерю, то, добиваясь вступления Японии в ГАТТ, они старались поставить Японию, как и в других организациях, между высокоразвитыми и развивающимися странами.

Единственная высокоразвитая капиталистическая страна Азии, Япония длительное время уклонялась от помощи экономически слаборазвитым странам. В то же время сами правящие круги Японии претендовали на особое отношение к своей стране как пострадавшей от войны и якобы не могущей оправиться без внешнего содействия, особенно без содействия американского капитала и торговых льгот.

Пожалуй, никакая другая страна среди членов ГАТТ не доставляла этой организации столько хлопот, как быстро развивающаяся Япония, торговые интересы которой из года в год вступали в противоречие с торговыми интересами то одной, то другой высокоразвитой капиталистической страны.

В этой борьбе японские монополии нередко одерживали верх по двум причинам: во-первых, вследствие более низкой себестоимости японских товаров, во-вторых, благодаря государственному контролю внешней торговли и помощи, которую они получали от государства. Определенную, хотя и решающую роль играли также американские кредиты и поступления валютных средств в Японию по военным каналам американского правительства. Одним из важных факторов, которые широко использовали японские монополии в интересах быстрого проникновения на внешние рынки, было при-

менение американского технического опыта в японской промышленности, работающей на экспорт. В целом пребывание Японии в ГАТТ сыграло значительную сдерживающую роль в применении ограничения к японскому экспорту, тем более что торговые партнеры Японии из числа равнорящих стран были далеко не всегда солидарны по всем тарифоторговым вопросам, касавшимся внешней японской торговли.

После того как японская промышленность по объему производства вышла на одно из первых мест среди высокоразвитых капиталистических стран, обстановка в ГАТТ изменилась. Требования либерализации японской внешней торговли усилились, да и сам японский монополистический капитал нашел более выгодным для себя встать на путь либерализации внешней торговли.

Важное значение с точки зрения приобщения Японии к кругу организаций, находящихся под эгидой ООН, имело то, что она в 1952 г. стала ассоциированным членом Экономического совета для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ), а через два года — полноправным членом этой организации.

Вскоре Япония вступила в ряд других международных организаций, находящихся под эгидой ООН: Всеобщий почтовый союз (10 сентября 1953 г.), Международную организацию гражданской авиации (8 октября 1953 г.) и Международный союз телекоммуникаций (20 октября 1953 г.).

Вступление в эти организации постепенно усилило роль японского монополистического капитала в таких важных сферах, как гражданская авиация и телекоммуникации. Она возросла через несколько лет после приема Японии в члены Организации Объединенных Наций.

Но еще до приема в ООН японские правящие круги не упускали случая подключить Японию к тем организациям регионального характера, которые в будущем дали бы им возможность выдвигаться на передний план во взаимоотношениях между экономически слабо развитыми и высокоразвитыми капиталистическими странами. Именно с этой точки зрения и следует рассматривать присоединение в 1954 г. Японии к «плану Коломбо».

18 декабря 1956 г. на II сессии Генеральной Ассамблеи ООН Япония была принята в члены этой организации.

После вступления в ООН начался второй этап участия Японии в международных организациях. Он продолжался около пяти лет и характеризовался относительно нейтральной позицией японского правительства на внешнеполитической арене и его активным участием в укреплении государственно-монополистического капитализма внутри страны.

С середины 50-х до начала 60-х годов шло накопление материальных предпосылок для более активного участия япон-

ского монополистического капитала и японского правительства в международных делах в рамках организаций, в которые вступила Япония.

Этому предшествовало перезаключение в 1960 г. «Договора о взаимном сотрудничестве и безопасности» Японии с США и установление более всесторонних взаимоотношений японского монополистического капитала с американским. Усилилось японо-американское сотрудничество в военно-политической области, но вместе с тем стали все чаще обнажаться японо-американские противоречия в торгово-экономической области. Это можно проиллюстрировать хотя бы таким примером. Будучи членом КОКОМ, Япония все больше испытывает затруднения в торговле с социалистическими странами. Не удивительно, что японские деловые круги постепенно пришли к мысли о необходимости освободиться во внешней торговле от политического и дипломатического контроля США.

Решающие шаги в этом направлении были предприняты японским правительством еще в 1956 г., когда были нормализованы отношения между Советским Союзом и Японией и заключены соглашения о торговле и мореплавании.

Отделив в своих отношениях с социалистическими странами политические и экономические аспекты, японское правительство пошло на расширение торговли с СССР и другими социалистическими странами, хотя и воздержалось от полного разрыва с КОКОМ и ЧИНКОМ. Но это следование монополистических кругов Японии в фарватере американской политики в начале 70-х годов и поставило японскую дипломатию в крайне невыгодное положение, когда сами Соединенные Штаты Америки неожиданно изменили политику по отношению к Китаю.

С начала 60-х годов наблюдается активизация Японии в политических и экономических делах капиталистического мира. Правительство декларирует постепенный переход к либерализации торговли и обращения капитала, переход к «открытой» экономике.

Хотя даже в начале 70-х годов до полной либерализации торговли и ввоза капитала для использования внутри страны было далеко, тем не менее лицензионные ограничения импорта постепенно были ослаблены и во многих случаях отменены.

Правящие круги Японии стали больше полагаться на конкурентоспособность японской промышленности на внутреннем и внешних рынках. Расширен и круг отраслей для прямых инвестиций иностранного капитала⁵.

Как было указано, Япония с 1952 г. является членом Международного валютного фонда, но только в 1964 г. японское правительство согласилось в соответствии со ст. VIII

распространить на иену статус обратимой валюты, т. е. обмениваемой на другие иностранные валюты и золото. Это связано с финансово-экономическим положением страны, позволяющим претендовать на более важную роль в капиталистическом мире. Поэтому не случайно, что в апреле того же года, не без поддержки США, Япония вступила в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), называемую нередко «клубом господ», поскольку именно они в значительной степени определяют направление финансово-экономической политики ведущих капиталистических стран.

В ОЭСР входит большинство стран Западной Европы, а также США и Канада. Из азиатских стран в ней представлена только Япония, и ее роль заметно возрастает. С точки зрения американских правящих кругов, усиление роли Японии должно было служить целям подготовки союзника к более тесному сотрудничеству в рамках международных организаций, к поддержанию совместными усилиями международной валютной и финансовой системы, основанной на особом положении американского доллара.

Для японских правящих кругов это был вопрос не только роста международного престижа Японии, но и более тесного приобщения к делам капиталистического мира в тех организационных международных формах, которые сложились после второй мировой войны.

Характерно, что после вступления Японии в ОЭСР она стала принимать живейшее участие в мероприятиях, касающихся других континентов и всего капиталистического мира, в частности в мероприятиях, рассчитанных на ослабление валютного кризиса.

Так, в 1965 г., когда встал вопрос о преодолении кризиса и расширении ресурсов МВФ для оказания кредита ее членам на покрытие дефицита платежных балансов, Япония вошла в состав десяти стран, обязавшихся предоставить для этой цели кредиты МВФ в национальных валютах на сумму до 6 млрд. долл. Десять стран — США, Англия, Франция, ФРГ, Италия, Нидерланды, Бельгия, Канада, Швеция и Япония, — известные под именем «группа десяти», стали в системе МВФ своеобразной «пожарной командой» по борьбе с наиболее острыми проявлениями валютного кризиса. Представители этих стран фактически предreshают те мероприятия, которые принимаются другими членами МВФ на ежегодных сессиях для спасения послевоенной валютной системы капитализма от разрушительных действий валютного кризиса.

Вхождение Японии в такие организации, как ОЭСР и «группа десяти», показывает, что с середины 60-х годов без ее участия не решаются наиболее важные вопросы мировой капиталистической экономики.

Опираясь на возросший экономический потенциал, японский монополистический капитал в настоящее время проводит курс на еще большее упрочение позиций Японии в мировой экономике, на мировых рынках и в сфере международного обращения капитала.

Указанный курс осуществляется под флагом либерализации японской торговли и движения капитала вплоть до объявления японской экономики «открытой» для свободного взаимопроникновения с мировой экономикой. Это, однако, не мешает правящим кругам Японии в необходимых случаях ставить рогатки на пути нежелательного проникновения иностранного капитала в японскую экономику в форме прямых инвестиций, ограждать внутренний рынок от товаров, с которыми не может конкурировать японская промышленность. Наоборот, для своих конкурентоспособных товаров японские монополии требуют свободного проникновения на другие рынки. На этой почве в 1969 г. обострились экономические отношения между США и Японией из-за ограничения деятельности американского капитала в Японии и широкого проникновения японских текстильных товаров на американский рынок.

Такие трения вызывают напряжение в соответствующих международных организациях, и прежде всего в ОЭСР, призванной осуществлять свободное движение международного капитала в интересах якобы общего развития, и ГАТТ — международной организации, призванной сдерживать рост тарифных барьеров.

О стремлении Японии повысить свой престиж и роль в международных финансово-экономических организациях общего характера говорит тот факт, что с 50-х годов она значительно увеличила свое финансовое участие в этих организациях. В 1969 г. квота Японии в МВФ (725 млн. долл.) была выше квоты Италии, Нидерландов и Бельгии.

В соответствии с возросшим участием Японии в мировой торговле она к сентябрю 1971 г. довела квоту в МВФ до 1200 млн. долл. (т. е. увеличила на 450 млн. долл.), из которых четверть внесена золотом. Это поставило Японию в Международном валютном фонде в один ряд с ФРГ и Францией (квота ФРГ — 1600 млн. долл., Франции — 1500 млн., Италии — 1100 млн. долл.).

ЯПОНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Как империалистическая страна, оккупировавшая во время второй мировой войны ряд стран Азиатско-тихоокеанского региона, Япония в первые послевоенные годы не могла рас-

считывать быть принятой в региональные организации, если бы таковые и возникли. Но в это время страны Восточной и Юго-Восточной Азии были всецело заняты вопросами внутреннего порядка. Инициатива их регионального объединения в сущности исходила не столько от них, сколько от бывших стран-метрополий.

К числу первых региональных организаций следует отнести «план Коломбо». Эта организация экономического характера оказалась первой региональной организацией, в которую Япония вступила в октябре 1954 г. Основу «плана «Коломбо» в 1950 г. составили страны Британского содружества наций. Ко времени, когда в нее вступила Япония, она представляла собой объединение из развивающихся и развитых капиталистических стран.

В «план Коломбо» входят 18 развивающихся стран и шесть развитых стран — Австралия, Новая Зеландия, Англия, Соединенные Штаты Америки, Канада и Япония. Эти развитые страны в рамках «плана Коломбо» как бы осуществляют «шефство» над развивающимися странами. Центром деятельности организации, как это видно из ее названия, стала столица Цейлона.

Высшим органом организации является консультативный комитет, состоящий из представителей стран — членов организации на уровне министров. Консультативный комитет собирается раз в год в разных странах.

Постоянными органами «плана Коломбо» являются рабочий аппарат по связи и информации — Бюро «плана Коломбо» и так называемый Совет по технической кооперации в Южной и Юго-Восточной Азии. Последний, имеющий особенно важное значение, проводит сессии в Коломбо несколько раз в год. Члены Совета — большей частью дипломатические представители соответствующих стран на Цейлоне. Они и решают практические вопросы так называемой технической кооперации, связанной главным образом с обучением студентов в соответствующих странах, посылкой технических экспертов и преподавателей для обмена техническим опытом, организацией курсов и практикумов, снабжением соответствующим научно-техническим оборудованием.

С 1950 по 1967 г. по «плану Коломбо» из развивающихся в развитые капиталистические страны было послано на разные сроки обучения свыше 52,3 тыс. студентов. В тот же период из развитых в развивающиеся страны было направлено около 10,8 тыс. экспертов и на 343 млн. долл. различного научно-технического оборудования [64, 120].

Такая форма постепенного сближения со странами Азиатско-тихоокеанского региона на первом этапе устраивала японские монополистические круги.

Но по мере развития японской экономики и выдвижения

ее на одно из первых мест среди капиталистических стран японские монополистические круги стали подыскивать другие формы для упрочения роли Японии в Азиатско-тихоокеанском регионе. Одной из таких форм стал Азиатский банк развития (АБР).

Как явствует из названия, этот банк представляет собой финансовую организацию сугубо регионального характера. В ее создании и деятельности Япония принимала и принимает самое активное участие.

Правящие круги Японии при организации банка старались сделать все, чтобы придать ему характер международной финансово-экономической организации, преследующей якобы только интересы развивающихся стран данного региона.

Значение АБР, однако, выходит далеко за рамки экономики. В 1965 г. правящие круги США приступили к эскалации военной агрессии во Вьетнаме, это вызвало крайне отрицательную реакцию мирового общественного мнения. Чтобы как-то смягчить неприязненное отношение к своей агрессивной политике и создать условия для широкого господства американского капитала в определенных районах Азии в будущем, правящие круги США были не прочь изобразить дело так, будто их целью является не война, а мирное процветание народов Азии. Азиатский банк развития был подходящей для этого формой. Организация АБР была поручена президентом Джонсоном хорошо известному в международных финансовых кругах 68-летнему Юджину Блэку, долгое время возглавлявшему Международный банк реконструкции и развития. Юджин Блэк по поручению президента Джонсона объехал ряд стран и, пользуясь своими связями и влиянием в международных финансовых кругах, немало сделал для того, чтобы добиться от правительств этих стран согласия на участие в новой международной финансовой организации.

Он побывал также и в Японии. Японские правящие круги охотно пошли на создание Азиатского банка развития, так как это прокладывало для Японии путь к активному участию в финансово-экономических делах Азии.

На сессии ЭКАДВ в Маниле, происходившей с 29 ноября по 9 декабря 1965 г., вопрос о создании АБР получил принципиальное подтверждение. Подписи под решением об организации Азиатского банка развития поставили представители двадцати двух стран, и, таким образом, в принципе вопрос был решен.

Существенные трения возникли по поводу резиденции нового международного банка. Япония претендовала, чтобы правление банка находилось в Токио. Но это не отвечало интересам Соединенных Штатов Америки и некоторых других стран данного региона.

В результате закулисных махинаций американской дипломатии большинство участников сессии ЭКАДВ высказалось за то, чтобы резиденцией АБР была Манила. Несколько месяцев ушло также на согласование квот различных стран в капитале банка, определенном в сумме 1 млрд. долл.

В конце концов в I квартале 1966 г. вопрос о квотах в капитале АБР был решен, причем США и Япония взяли по 20% основного капитала банка, или по 200 млн. долл.

Япония добилась, чтобы председателем совета директоров и президентом Азиатского банка развития был представитель Японии.

Страны, участвующие в АБР, разделяются на относящиеся к региону действия АБР и не относящиеся к нему. В первую, наибольшую группу отнесены страны Азии, а также Австралия и Новая Зеландия. Во вторую, меньшую — некоторые страны Западной Европы, Соединенные Штаты Америки, Канада.

Поскольку банк имеет региональный характер и ставит целью финансировать развитие только стран Азии, то страны первой группы могут участвовать во всех пассивных и активных операциях, тогда как страны второй — только в пассивных операциях. Иными словами, последние могут участвовать в мобилизации средств банка, но не пользоваться кредитом.

Ниже приводятся данные о степени участия различных стран в образовании основного капитала Азиатского банка [31, 1969, 383]:

Страны и территории, входящие в регион	Подписной капитал, долл.
Япония	200
Индия	93
Австралия	85
Филиппины	35
Пакистан	32
Южная Корея	30
Индонезия	25
Новая Зеландия	22,56
Малайзия	20
Тайланд	20
Тайвань	76
Южный Вьетнам	12
Цейлон	8,52
Сингапур	5
Афганистан	4,78
Камбоджа	3,50
Непал	2,16
Лаос	0,42
Западное Самоа	0,06
Итого	675,00

Страны, не входящие в регион	Подписной капитал, млн. долл.
США	200
ФРГ	34
Англия	30
Канада	25
Италия	20
Нидерланды	11
Австрия	5
Бельгия	5
Дания	5
Финляндия	5
Норвегия	5
Швеция	5
Швейцария	5
<hr/>	
Итого	355,00
<hr/>	
Всего в странах, входящих и не входящих в регион	1030,00

Среди тринадцати стран, не входящих в данный регион, участие некоторых стран в АБР по сумме подписного капитала незначительно. Франция и другие страны Западной Европы не вступили в АБР. Зато подписной капитал США превышает 56% общей суммы подписного капитала стран, не входящих в регион.

Из стран, входящих в данный регион, по сумме подписного капитала резко выделяется Япония. Ее доля составляет без малого треть суммы подписного капитала девятнадцати стран, входящих в регион.

Обращает на себя внимание, что в создании АБР не приняли участия и некоторые страны Азии, в частности арабские, а также Иран, Израиль и Турция.

Итак, по сумме подписного капитала возможности влияния Японии и США в Азиатском банке развития как будто бы одинаковы. Но фактически позиции Японии более выигрышны. Будучи страной, входящей в Азиатско-тихоокеанский регион, она формально не участвует в войне в Юго-Восточной Азии. Это дает возможность капиталу Японии, действующему в партнерстве с финансовым капиталом США, занимать особую позицию в некоторых важных финансово-экономических вопросах.

Японскому монополистическому капиталу и правительству через АБР дается возможность устанавливать деловые контакты со странами данного региона, не вызывая нареканий в адрес Японии за ее корыстные цели. Между тем, вложив в АБР 200 млн. долл., Япония не без основания рассчитывает существенно влиять в выгодном для себя направлении на использование всего капитала банка и средств, которые он может привлекать со стороны.

Одной из предпосылок возможного усиления роли Японии является то, что на пост президента АБР избран ее представитель, в прошлом один из директоров Международного валютного фонда — Такэси Ватанабэ, имеющий опыт и связи как в японских, так и в международных финансовых кругах. После избрания президента в ноябре 1966 г. банк стал действующей организацией. Фонд банка в 1 млрд. долл. не слишком велик для района, население которого достигает почти миллиарда человек. Естественно, должен был возникнуть вопрос о привлечении частных капиталов банком со стороны, о помощи в создании специальных фондов.

Созданием банка было положено начало поискам расширения сотрудничества стран данного региона в других областях. Значительно оживилась работа Экономической комиссии ООН для Азии и Дальнего Востока.

В числе важных проблем, подлежащих решению, на первый план выдвигается проблема р. Меконг, бассейн которой охватывает территорию нескольких стран Юго-Восточной Азии. Комплексное использование ресурсов реки в качестве источника электроэнергии и орошения, борьба с наводнениями и улучшение условий судоходства — все это упирается в капиталовложения и сотрудничество различных стран. За счет своих основных капиталов АБР не может осуществлять долгосрочное кредитование подобных мероприятий. Поэтому встал вопрос о расширении капитала банка путем создания специальных фондов.

Одним из них стал фонд развития сельского хозяйства некоторых стран Азии, из которых Япония могла бы получать сельскохозяйственное сырье в обмен на японские промышленные товары. Но дальнейшее расширение японской внешней торговли за счет рынков Юго-Восточной Азии не входит в план Соединенных Штатов. Кроме того, хронический недостаток продовольствия в ряде развивающихся стран дает возможность США время от времени выступать в роли страны, «бескорыстно» оказывающей «помощь», а фактически проводить политику диктата. Это одна из причин того, что американская сторона прохладно относится к планам расширения сельскохозяйственного фонда АБР.

Кроме того, некоторые деловые круги Америки явно опасаются, что развитие деятельности АБР под эгидой Японии может отрицательно отразиться на деятельности МБРР. В этот банк вложены большие американские капиталы, несравненно более значительные, чем американские капиталы, вложенные в АБР. В этой связи необходимо подчеркнуть, что АБР не тождествен другим региональным банкам, таким, как Межамериканский банк развития и Африканский банк развития. Межамериканский банк развития — это вотчина капитала США. Африканский банк развития создан самими

развивающимися африканскими странами. В отличие от указанных региональных банков Азиатский банк развития является смешанным банком развитых и развивающихся стран.

Банк осуществляет техническую помощь некоторым странам в разработке важных для них проектов, причем японские специалисты играют ведущую роль. Так, в Индонезии банк оказывает техническую помощь в расширении производства продовольствия. Он оказывает содействие Южнокорейской сельскохозяйственной и рыболовной корпорации.

На Филиппинах АБР принимает участие в разработке проектов ирригации и холодильного хозяйства в рыболовецких портах, в Непале налаживает сотрудничество с Банком развития сельского хозяйства и т. д. Но объем финансового участия АБР в названных мероприятиях незначителен.

Из перечня видно, что на данном этапе деятельность банка связана с такими отраслями экономики развивающихся стран, как сельское хозяйство, ирригация, рыболовство, транспорт. Пока что он оперирует собственным подписным капиталом. Сможет ли АБР стать значительным каналом привлечения дополнительного капитала, покажет ближайшее будущее. Во всяком случае, японский финансовый капитал рассматривает использовать банк как инструмент проникновения в другие страны. Но это вызывает известное опасение финансовых кругов США. Создается впечатление, что в США склоняются в пользу решительного оживления деятельности МБРР под эгидой американского капитала.

Деятельность президента МБРР Макнамары в этом направлении, как отмечалось в прессе, уже привела к тому, что за 1968/69 г. суммы авансированных средств МБРР, или Мирового банка, возросли на 65%, достигнув 1399 млн. долл. [216, 335]. Отмечалось также, что наибольшую часть привлеченных для этой цели банком капиталов составили капиталы ФРГ. Западногерманский финансовый капитал в данном случае содействует американскому капиталу в его задаче активизировать деятельность Мирового банка, поднять его значение в капиталистическом мире. И это понятно, если учесть, что роль банка в финансировании развивающихся стран все еще невелика. В последнее время ставится вопрос о поднятии его доли в финансировании развивающихся стран до 20% в тех финансовых ресурсах, которые идут по другим каналам.

Из этих каналов особое значение стал приобретать Комитет содействия развитию Организации экономического сотрудничества и развития, о чем говорилось выше. Именно указанный Комитет содействия развитию в настоящее время координирует «помощь» развитых капиталистических стран развивающимся странам в соответствии с провозглашенным принципом довести размер финансирования развивающихся стран

до 1% национального продукта каждой из высокоразвитых капиталистических стран, входящих в ОЭСР. Япония как страна, входящая в эту организацию, также подтвердила намерение придерживаться этого принципа, и теперь вопрос сводится к формам его осуществления.

Для усиления своего влияния на Дальнем Востоке, как нам представляется, Япония в интересах монополистического капитала будет стремиться опираться на региональные финансово-экономические политические организации, на свои собственные банки и корпорации.

В этой связи нельзя не указать, что мировые инфляционные процессы, повышение цен во всех странах и высокие проценты на капитал в высокоразвитых странах, в том числе и в Японии, в известной мере противодействуют притоку капиталов в развивающиеся страны. Во всяком случае, развивающиеся страны даже по линии международных организаций получают кредиты под высокие проценты.

Мировой банк в 1966/67 г. уплачивал за привлеченные капиталы в среднем 5,52%, в 1967/68 г.—6,17, а в 1968/69 г.—6,46% [216, 335]. Естественно, что по ссудам банк не может взимать менее 6,5%. Так инфляционный рост процентов на капитал в высокоразвитых капиталистических странах подстегивает возрастающую норму процента на ссудный капитал, поступающий в развивающиеся страны по линии международных организаций.

Поскольку Азиатский банк развития начал функционировать недавно и пока оперирует своим оплаченным капиталом, эти тенденции повышения нормы учетных ставок еще не проявляются в удорожании его кредита так сильно, как в других международных финансовых организациях⁶.

Повышение ссудного процента в практике международного движения капитала, являющегося результатом валютно-финансового кризиса и широко распространенной инфляции, в конце концов наносит удар по развивающимся странам; пользующимся международными кредитами. Отметим, что сами японские монополии, прибегающие к международному кредиту для финансирования внутреннего промышленного развития, поставлены в трудные условия: без коренного изменения финансово-экономической политики они не могут рассчитывать на расширение экспансии японского капитала в Азиатско-тихоокеанском регионе. Отсюда и линия на так называемую либерализацию инвестиций иностранного капитала в Японии, либерализацию финансово-экономических отношений с другими странами вообще. Если раньше японская пресса поднимала шум вокруг либерализации внешней торговли, либерализации валютно-финансовых отношений с другими странами и т. п., то теперь более определенно стали говорить об «интернационализации» экономики Японии.

Поскольку в АБР японский и американский капитал выступают в форме прямого сотрудничества, это рассматривается финансовыми кругами Японии как одна из форм интернационализации в области кредита. Но правящие круги Японии в данное время явно не желают, чтобы страны Азиатско-тихоокеанского региона в какой-то степени связывали политику Японии с агрессивной политикой американского империализма. Японские монополии считают более выгодным не выступать в своем регионе в рамках международных политических организаций под эгидой США. Помощь японских монополий американскому империализму в виде специальных поставок, предназначенных для американских вооруженных сил, действующих в Индокитае, обычно изображается просто как торговля. Правящие круги Японии предпочитают косвенные пути содействия американской политике. Преимущества «косвенных» путей очевидны. У правящих кругов Японии остаются развязанными руки для самостоятельных политических комбинаций, хотя в целом эта политика и идет в общем фарватере с политикой США. Пример этому — участие Японии в создании Азиатско-тихоокеанского совета (АЗПАК).

План создания такой политической организации на Тихом океане с привлечением примыкающих к нему стран, видимо, вынашивался в Токио уже давно, но до середины 60-х годов для этого не было необходимых предпосылок: не были устранены политические трения между некоторыми странами Юго-Восточной Азии и Индонезией; не были урегулированы отношения Японии с Южной Кореей, которые осложнялись притязаниями Сеула на возмещение ущерба, причиненного Японией Корее в довоенные и военные годы.

Когда летом 1965 г. начала усиливаться агрессия США во Вьетнаме и южнокорейский диктатор Пак Чжон Хи пошел на прямое участие в американских военных авантюрах, в Токио стали склоняться к тому, чтобы нормализовать отношения Японии с Южной Кореей. В нормализации отношений между Токио и Сеулом были заинтересованы и США, рассчитывая, что после этого Япония сможет оказать реальную помощь режиму Пак Чжон Хи.

Однако едва ли меньшее значение, чем «примирительная» роль американской дипломатии, имело стремление самих японских монополий подготовить необходимые условия для экономического проникновения в Южную Корею, их надежды на дополнительное обогащение в связи с военной конъюнктурой. В течение 1965 г. было заключено соглашение о нормализации отношений между Японией и Южной Кореей. Знаменательно, что это соглашение совпадало с посылкой южнокорейских войск во Вьетнам, а японские монополии усилили военные поставки как для американских, так и для

южнокорейских вооруженных сил. Японский экспорт в Южную Корею, составивший в 1965 г. 180 млн. долл., в 1966 г. достиг 385 млн. долл., или увеличился на 86% за один год.

Львиную долю японского экспорта составили поставки товаров отнюдь не мирного назначения.

В результате нормализации отношений между Японией и Южной Кореей создалась весьма своеобразная ситуация: США имеют военный договор с Южной Кореей и Японией, а эти последние все больше и больше укрепляют торгово-экономические отношения между собой.

После заключения соглашения о нормализации отношений с Южной Кореей правящие круги Японии, несомненно не без ведома и содействия Вашингтона, приняли самое деятельное участие в организации Азиатско-тихоокеанского совета.

Членами этой организации являются Япония, Южная Корея, Тайвань, Филиппины, Малайзия, Южный Вьетнам, Таиланд, а также Австралия и Новая Зеландия. В качестве наблюдателя в сессиях Совета принимают участие представители Лаоса. Индонезия и Сингапур не входят в АЗПАК, хотя прилагаются усилия, чтобы втянуть эти страны в организацию. На ежегодных сессиях, происходящих поочередно в соответствующих странах, участвуют министры иностранных дел. Секретариат в каждом данном году обеспечивается страной, в которой предстоит очередная сессия Совета. Сессии Совета состоялись: первая — в Сеуле в июне 1966 г., вторая — в Бангкоке в июле 1967 г., третья — в Канберре в июле — августе 1968 г., четвертая — в Токио в 1969 г. Пятая сессия АЗПАК состоялась в столице Новой Зеландии Веллингтоне в 1970 г. Но особо важное значение имела шестая сессия АЗПАК, проходившая 14—16 июля 1971 г. в Маниле, так как на ней обсуждался вопрос об отношении к Китаю в связи с изменением политики США.

Официально АЗПАК ставит перед собой благовидные задачи — упрочить солидарность и дальнейшее региональное сотрудничество между странами Азии и Тихого океана — и считается лишь консультативной организацией. Фактически АЗПАК заметно перерастает в более определенную политическую организацию с постоянно действующими органами — экспортной службой в Канберре и так называемым Культурно-социальным центром в Сеуле.

В процессе формирования находятся другие постоянные органы, в частности Центр экономического сотрудничества. И хотя Япония отнюдь не спешит с выпячиванием в нем своей роли, она всячески способствует дальнейшему упрочению АЗПАК как международной организации регионального характера. В частности, выдвигаются проекты создания различных групп экспертов по изучению отдельных проблем, в первую очередь по развитию торгово-экономических связей

между странами района и т. п. Все это в какой-то мере напоминает довоенные идеи монополистических кругов Японии о формировании под эгидой Японии азиатской «сферы процветания». Но тогда это выливалось в открытый военно-политический нажим для установления колониального господства. Ныне такие методы совершенно неприемлемы, и монополистический капитал Японии использует более гибкие формы так называемого «сотрудничества ради взаимного прогресса» и финансово-экономического объединения тех или иных региональных организаций.

В порядке прогнозирования можно предполагать, что Япония, торговля которой со странами Азиатско-тихоокеанского региона регулируется двусторонними договорами, будет стремиться к заключению многосторонних договоров и установлению взаимных клиринговых расчетов с постепенным превращением Токио в главный финансовый центр указанного района. Подобные центры, держащие нити валютно-финансовых расчетов развивающихся стран в своих руках, имеют место. Такую роль, например, играет Нью-Йорк для стран Латинской Америки, Лондон — для стран стерлинговой зоны, Париж — для ряда африканских стран, бывших колоний Франции. Именно по этому пути собираются идти монополии Японии, считая, что это упрочит их позиции в мировой капиталистической экономике. Однако большим препятствием на этом пути была относительная слабость золотовалютных резервов Японии и другие причины. По крайней мере до середины 60-х годов иена не играла самостоятельной роли как конвертируемая валюта. После принятия Японией условий ст. VIII соглашения ИМФ статус конвертируемой валюты распространился на иену: не только по форме, но и по существу она все более и более становилась таковой.

Особенно большие сдвиги в этом отношении наблюдались после 1967 г., когда девальвация английского фунта стерлингов подорвала его позиции как валюты торговых расчетов в азиатско-тихоокеанских районах и некоторые из стран ослабили свои связи со стерлинговой зоной или даже формально вышли из нее.

В этой связи следует рассматривать и тот факт, что правительство Китайской Народной Республики, растущие торговые расчеты которой с Японией также производились в иностранной валюте — в фунтах стерлингов и французских франках, — в сентябре 1969 г. предложило торговым организациям Японии перейти на расчеты в японских иенах⁷. Предложение правительства КНР с «пониманием» было встречено в Японии: японская Ассоциация содействия развитию международной торговли 3 октября 1969 г. обратилась к правительству и банкам с призывом одобрить предложение КНР. С этой точки зрения деятельность Японии во всех региональ-

ных организациях, независимо от их официально провозглашенных целей, приобретает особую окраску. Такие организации вольно или невольно должны будут способствовать обеспечению торговой и финансовой гегемонии Японии в Восточной и Юго-Восточной Азии.

В августе 1969 г. было объявлено значительное ослабление контроля за валютными расчетами по невидимой торговле. Японское правительство как член ОЭСР уведомило соответствующие органы этой международной организации в Париже о введении 1 сентября 1969 г. новых правил ввоза капиталов иностранными фирмами в Японии, полностью соответствующих правилам ОЭСР, за исключением таких областей, как страхование и покупка технологических услуг [237, 1969, August, 26].

Все эти факты не могли иметь места, если бы финансовый капитал Японии не чувствовал своей силы и не надеялся на прочность иены, возросшую в связи с благоприятным платежным балансом и не менее благоприятными перспективами на будущее. Под влиянием указанных факторов весьма заметно меняется вся внешнеэкономическая политика Японии вообще и в Азиатско-тихоокеанском регионе в частности.

В 60-е годы внешняя экономическая политика Японии всецело была подчинена торговле. С начала 70-х годов стало уделяться большое внимание валютно-финансовым вопросам. Это настоятельно диктуется новыми проявлениями валютного кризиса, во время которого одни страны и корпорации, связанные с мировой экономикой, терпят ущерб, другие, наоборот, получают неоправданные выгоды. Это — самая подходящая почва для крупных валютных спекуляций. Поэтому в японской печати с конца 60-х годов все чаще и чаще стали появляться рассуждения по поводу будущей финансовой роли Японии, необходимости укрепления обратимости иены. Так, журнал «Ориентал экономист» писал: «В соответствии с данным положением министерство финансов prepares программу для полного пересмотра рестрикций валютного обращения» [222, 1969, September, 33].

Под флагом либерализации инвестиций иностранного капитала у себя в стране японские монополии рассчитывали привлечь в страну иностранный капитал на условиях более низкого процента, чем процент, под который им удастся инвестировать свой капитал в странах Азии и зарабатывать на разнице норм процента.

ЯПОНО-АМЕРИКАНСКОЕ «ПАРТНЕРСТВО»

Отношения Японии с США занимают особое место в системе внешнеэкономических и политических связей с другими капиталистическими странами. Официально они определяют-

ся как «партнерство». Разумеется, при таком определении имеется в виду прежде всего то, что некогда соперничавшие на Тихом океане две империалистические державы после второй мировой войны связаны «Договором о взаимном сотрудничестве и безопасности», пролонгированным в 1970 г. Договор является основой военно-политического союза двух империалистических держав и важным звеном в системе агрессивных блоков капиталистических стран, находящихся под эгидой США и направленных против стран мировой системы социализма.

Но кроме военно-политической стороны японо-американского партнерства имеются другие, включающие торговлю, движение капитала, обмен техническими достижениями, патентами и лицензиями на коммерческой основе и т. п.

Насколько важное значение имеет торговля между Японией и США, можно судить по следующим данным. В 1960 г. экспорт Японии в США, достигший 1102 млн. долл., составил 27 % ее общего экспорта. В том же году японский импорт из США, достигший 1113 млн. долл., составил 30 % всего японского импорта. Таким образом, Япония имела пассивный торговый баланс в сумме 452 млн. долл. Пассивность торгового оборота Японии с США из года в год продолжалась в течение первой половины 60-х годов. Во второй половине 60-х годов произошли структурные изменения в торговле обеих стран: японский экспорт стал опережать импорт. Торговый баланс Японии вообще и с США в частности (за исключением 1967 г.) стал активным.

В 1969 г. экспорт Японии в США, по американским данным, в ценах FOB, достиг 488,2 млн. долл., в то время как импорт, также в ценах FOB, составил 3489,7 млн. долл. Таким образом, положительный баланс в пользу Японии превысил 1398 млн. долл. В 1970 г., по тем же данным, японский экспорт в США достиг 5875 млн. долл., импорт составил 4652 млн. долл., а превышение в пользу Японии составило 1223 млн. долл. По предварительным данным, в 1971 г. экспорт Японии в США составил 7261,5 млн. долл. а импорт — 4054,8 млн. долл. Таким образом, активное сальдо торгового баланса в пользу Японии возросло до 3206,7 млн. долл. [224, 1971, 21]. Тенденция несбалансированной японо-американской торговли при активном балансе в пользу Японии стала тревожить американские правящие круги, так как она сопутствовала пассивному платежному балансу США, и имела место в условиях мирового валютного кризиса и серьезных колебаний американского доллара. Поэтому указанные круги стали крайне нервозно реагировать на рост экспорта ряда японских товаров в США, таких, как текстиль, радиоприемники, телевизоры, фотоаппараты и т. п.

Будучи не в состоянии конкурировать на собственном рын-

ке с японскими импортными товарами, американские предприниматели, особенно в текстильной промышленности, забиты тревогой. Так обострилась проблема ограничения экспорта японского текстиля на американский рынок, в свою очередь вызвавшая крайнее недовольство японских предпринимателей и экспортеров.

Обострению японо-американских торговых противоречий способствует продолжающийся спад в экономике США.

Когда обращение американской стороны к японскому правительству и японским экспортерам текстиля добровольно ограничить экспорт текстильных товаров в Америку встретило категорические возражения Токио, правящие круги США встали на путь законодательного ограничения. Появился законопроект Миллса об установлении квот на экспорт и применении таможенных барьеров. Это шло вразрез с политикой либерализации внешней торговли, которой добивалось американское правительство со времени президента Кеннеди.

Японо-американские разногласия по этим, казалось бы, частным вопросам получили международный резонанс, так как проблема торговых квот и таможенных ограничений затрагивала установление ГАТТ и результаты «раунда Кеннеди» по торгово-тарифным вопросам. Не удивительно, что законопроект об ограничении импорта текстиля в США стал предметом больших дебатов в треугольнике: Белый дом — палата общин — сенат США. Но как бы в конце концов ни решился этот вопрос, он показывает, что по мере быстрого роста японской внешней торговли противоречия в японо-американской торговле имеют тенденцию к обострению.

Эти разногласия спутали карты токийской и вашингтонской дипломатии, получившей определенный настрой в результате встречи Сато — Никсон в Вашингтоне в ноябре 1969 г. Хорошо задуманная пропагандистская кампания вокруг предстоявшего возвращения Окинавы и некоторых других американских военных баз Японии рисовалась уже не в таком розовом свете, как ее пытались изобразить. Стало ясно, что в отношениях между партнерами экономические соображения будут все больше и больше выдвигаться на первый план, а в этом случае обострение противоречий неизбежно. К тому же текстильный конфликт потянул бы за собой цепочку других проблем.

Американская сторона подняла вопрос о том, что Япония, будучи союзником и партнером США, ограничивает ввоз американских товаров, контролирует и не допускает прямые инвестиции американского капитала в различные отрасли японской экономики.

Действительно, японские правящие круги в отличие от европейских партнеров США по НАТО за послевоенные годы не создали у себя в стране условий для организации и дея-

тельности филиалов и дочерних компаний американских фирм и корпораций. Наоборот, законодательными и административными мерами они ограничивали возможности самостоятельной деятельности американского капитала.

Ради интересов японского монополистического капитала правительство Японии еще в 1949 г. приняло закон № 228 о контроле внешнего обращения и внешней торговли, а также ряд постановлений кабинета министров в его развитие, которыми ограничивалась сфера деятельности иностранного, в том числе и американского, капитала в Японии. Особенно ограничивались прямые инвестиции в ключевые отрасли японской промышленности.

Что касается инвестиций в других формах: займов, кредитов, портфельных инвестиций в ценные бумаги, то они регулировались таким образом, что американский капитал в соответствующих сферах не мог играть решающей роли.

Для таких инвестиций иностранного капитала существовала, как и для импортных товаров, лицензионная разрешительная система. Был установлен определенный порядок также для репатриации капитала, которая могла осуществляться частями по прошествии пяти лет. Таким образом, создавалась гарантия против всякого рода спекулятивных махинаций иностранного капитала с целью давления на японскую промышленность при конъюнктурных колебаниях.

Все это убедительно подтверждает, что в послевоенные годы японские монополии достаточно эффективно использовали государственный аппарат для упрочения своих позиций и недопущения засилья американского капитала.

Монополистический капитал Японии теперь ничуть не больше зависим от США, чем монополистический капитал любой капиталистической страны Западной Европы. Позиции американского капитала в Японии даже слабее, чем в ведущих странах Западной Европы. Продажи филиалов американских фирм и дочерних компаний в Японии в 1968 г. составили всего 1,98 млрд. долл., тогда как в европейских странах они достигли 25,8 млрд. долл., в том числе в Англии — 9,6 млрд., в ФРГ — 5,6 млрд. и во Франции — 3,9 млрд. долл. [224, 1970, October, 18].

К началу 70-х годов, когда к тому же обострился валютно-финансовый кризис, правящие круги Америки стали ощущать, что партнерство с Японией в области инвестиций американского капитала не только не дало тех результатов, какие имелись в Европе, но стало оборачиваться против их интересов. Поэтому вопрос о либерализации инвестиций американского капитала приобрел большую остроту.

В такой обстановке японские правящие круги вынуждены были как-то изменить свою позицию, чтобы не обострять

конкурентной борьбы по всем линиям по отношению к американскому партнеру.

Расширяя вывоз собственного капитала, деловые круги Японии вовсе не хотели изолировать страну от мирового, и прежде всего американского, рынка капитала. Широкое использование американских кредитов, в особенности по линии Экспортно-импортного банка, всегда считалось желательным. Равным образом желательным были и портфельные инвестиции в японские ценные бумаги. Японская сторона по-прежнему уклонялась только от прямых инвестиций американского капитала там, где он угрожал позициям японских монополий.

В Вашингтоне учли это при определении внешнеэкономической политики на 70-е годы. Поэтому на категорические протесты японской стороны против ограничений экспорта в Америку японского текстиля и других товаров Вашингтон ответил не менее категорическим требованием либерализации инвестиций иностранного капитала в Японию.

Крупнейшие американские корпорации особенно настойчиво добиваются возможностей для широких прямых инвестиций американского капитала: организации филиалов и дочерних компаний американских фирм, участия американского капитала в существующих японских компаниях с правом решающего голоса и т. п.

Например, американский капитал настойчиво рвется в японскую автомобильную промышленность, производство синтетических материалов, в некоторые отрасли машиностроения, приборостроения и др. Настойчивость американских деловых кругов объясняется тем, что экономика США переживает кризис, в то время как в Японии, хотя и ощущается замедление темпов развития, в целом конъюнктура еще достаточно высока. Самое же главное: в этой стране более дешевая, чем в США, рабочая сила и гибкая система эксплуатации обещают американскому капиталу более высокую прибыль.

Через Японию американский монополистический капитал рассчитывает найти широкий доступ товарам, произведенным с участием американского капитала, на рынки стран Азии, в том числе и социалистических.

Иначе говоря, с точки зрения правящих кругов Америки, проблема заключается в том, чтобы, сохраняя Японию как военный плацдарм, использовать ее также как сферу широкого приложения американского капитала. Это необходимо США как для проникновения на внутренний японский рынок, так и для превращения Японии в посредника для более широкого и глубокого внедрения на рынки других стран Азии.

Однако такое «партнерство», устраивающее монополистические круги США, не устраивает монополистические круги Японии. Всюду, где представляется возможным, и особенно в Азии, они стремятся упрочить собственные экономические

позиции как в области международной торговли, так и в области вывоза капитала. Хотя обе стороны стараются не подчеркивать возникающие на этой почве разногласия, даже вступают в частные сговоры (как это показала организация Азиатского банка развития), это не снимает разногласий. В такой обстановке в настоящее время по существу определяется модус вивенди финансового капитала Японии и США в Азиатско-тихоокеанском регионе на 70-е годы.

Если для довоенного периода было характерно военно-политическое соперничество японского и американского империализма в бассейне Тихого океана, то теперь, несмотря на существование военно-политического союза между ними, все более и более вызревает экономическое соперничество монополистического капитала обеих стран. В американо-китайском коммюнике указано: «Ни одна из сторон не должна добиваться гегемонии в районе Азии и Тихого океана, и каждая из сторон выступает против усилий любой другой стороны или группы стран к усилению такой гегемонии» («Правда» от 29.II.72).

Кроме уже затронутых выше вопросов торговли и движения капитала это соперничество проявляется и в других сферах, в частности в области мореходства.

Тот факт, что японская судостроительная промышленность в послевоенный период прочно заняла первое место в мире, обеспечил усиление ее торгового и рыболовного флота. Поскольку сферой его деятельности является главным образом Тихий океан, то это создало явный перевес в пользу Японии в судоходстве и рыболовстве этого района. Американские правящие круги почувствовали это в последние годы особенно сильно. К тому же американский торговый флот значительно устарел и обновлялся медленно.

Этим и объясняется, что в октябре 1970 г. в США принят Закон о субсидиях для американского судостроения с целью ускорить строительство торговых судов и таким образом расширить и обновить торговый флот.

Выступая на церемонии подписания Закона о торговом флоте, президент Никсон подчеркнул, что это наиболее важный билль о судоходстве, принятый за последние 34 года. Он указал, что $\frac{3}{4}$ судов американского торгового флота имеют возраст свыше 20 лет, что только около 3% морских грузов США перевозится собственным флотом.

Благодаря субсидиям, сумма которых в зависимости от потребностей может быть доведена до 4 млрд. долл., в течение 10 лет должно быть построено 300 торговых судов. В связи с этим президент Никсон заявил: «Этот билль дает возможность американской изобретательности, американскому умению и американской предприимчивости сделать Америку снова первой в торговом судоходстве» [241, 25].

Нетрудно понять, что выраженное президентом намерение сделать Америку в ближайшие годы «снова первой в торговом флоте» не косвенно, а прямо затрагивает интересы Японии в бассейне Тихого океана.

Субсидии американской судостроительной промышленности могут сделать последнюю более конкурентоспособной, что также не безразлично для судостроительной промышленности Японии. Если выполнение намеченной программы развития судостроения и торгового судоходства будет осуществляться так, как указал Никсон, то, несомненно, в ближайшие годы можно ожидать обострения японо-американских противоречий по этой новой линии. Нельзя не отметить, что США уклонились от участия в конференции представителей 12 ведущих стран мира в области судоходства на уровне министров, проходившей в начале февраля 1971 г. в Токио³. Они уклоняются также от контакта с Комитетом ассоциации судовладельцев европейских стран, к которому примыкает Япония. Делается это, видимо, не случайно, а с целью оставить себе свободными руки в предстоящей конкурентной борьбе в области судоходства, и прежде всего на Тихом океане, где позиции европейского фрахтового бизнеса более слабы и американскому стремлению занять первое место может серьезно противостоять только Япония.

Так развивались противоречия японо-американского партнерства до тех пор, пока в мае 1971 г. не разразилась новая вспышка мирового валютного кризиса капитализма, показавшая, что каналы мирового обращения переполнены американскими долларами, тогда как их наплыв продолжается. Чтобы противодействовать этому, многие банки Западной Европы стали захлопывать перед долларом двери, временно приостановив валютные операции. Но приостановка операций не выход из положения. В конце концов центральные банки ряда стран отказались брать доллары в качестве неизменного эталона валютных расчетов, ввели так называемый колеблющийся курс своих валют по отношению к доллару. Курс доллара по отношению к другим валютам стал катастрофически падать.

Создавшаяся угроза девальвации американского доллара усилила спекулятивное бегство от доллара, конвертирование долларов в более устойчивые валюты, среди которых на одном из первых мест после западногерманской марки оказалась японская иена. Не удивительно поэтому, что центральные банки ФРГ и Японии к середине августа 1971 г., когда президент Никсон объявил о новой финансово-экономической политике, оказались наиболее «счастливыми» обладателями крупных валютных резервов, в основном американских долларов.

Валютные резервы Японии, составлявшие на конец 1970 г.

4399 млн. долл., на конец мая 1971 г. возросли до 6916 млн., на конец августа того же года — до 12514 млн. и на конец сентября — до 13384 млн. долл. [186, 1971, сентябрь, 118].

Если учесть, что нормально в 60-е годы валютные резервы Японии обычно колебались в пределах 2 млрд. долл., то станет ясно, насколько серьезной проблемой стали гипертрофически возросшие валютные резервы Японии. Они в основном состоят из американских долларов и обесцениваются по мере падения курса доллара. Япония не могла избавиться от них, поскольку в новую политику Никсона входил и отказ конвертировать доллары в золото.

Девальвация доллара сама по себе явилась фактором, умалившим реальную покупательную силу долларовых резервов. К тому же многие сделки, заключавшиеся с рассрочкой платежа в долларах, оборачиваются убыточной стороной для японских экспортеров. Особенно это касается экспорта судов, рассрочка платежа по которому растягивается на несколько лет. Правда, наличие больших долларовых резервов позволяет Японии погасить некоторую часть задолженности США, но суть вопроса не в этих в общем-то частных проигрышах и выигрышах на падение курса доллара.

Основной ущерб был нанесен Японии 10-процентным увеличением таможенных пошлин на ее экспорт в США. Эти дополнительные пошлины в результате переговоров министров финансов и управляющих центральными банками стран «группы десяти» в Вашингтоне в декабре 1971 г. были отменены. Однако за эту «уступку» США Японии, да и другим странам, пришлось согласиться на ревальвацию — повышение золотого паритета своих валют.

Учитывая, что сам американский доллар был девальвирован на 8,7% (что выразилось в повышении цен золота с 35 до 38 долл. за унцию), ревальвация японской иены на 16,88% привела к соотношению за 1 амер. долл. 308 иен (вместо 360 иен до ревальвации).

Новое соотношение валютных курсов может существенно затруднить японский экспорт, особенно в США, поскольку японские экспортеры должны терять какую-то часть валютной выручки при пересчете в иены по новому курсу. Но на японскую внешнюю торговлю в целом новое соотношение валют большого отрицательного влияния оказать не может. Конкурентоспособность японских товаров на внешних рынках достаточно высока. К тому же некоторые валютные потери на экспорте в значительной мере могут компенсироваться при импорте. Можно предполагать, что во внешней торговле Японии еще более широкие размеры примут сделки в иенах, поскольку укрепление финансового положения Японии позволяет расширить практику иеновых займов.

Вместе с тем нельзя забывать о тех трудностях, которые

сопряжены с продолжающимся валютным хаосом. До тех пор пока валютная система капитализма будет находиться в неопределенном состоянии, связанном с прекращением конвертирования американских долларов в золото, неизбежна резкая скачка валютных курсов и неустойчивость внешней торговли, играющей большую роль в экономике Японии. Совершенно новые проблемы возникают для Японии в связи с иной расстановкой сил в Азиатско-тихоокеанском регионе, вызванный приемом Китая в ООН и изгнанием из ООН представителя Тайваня, на который в большой степени опиралась Япония в своей региональной политике. Поэтому окончательные результаты внешнеполитических и экономических изменений могут выявиться в ближайшие годы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Человечество вступило в последнюю треть нашего столетия в обстановке обострения исторического противоборства сил прогресса и реакции, социализма и империализма. Как подчеркнул XXIV съезд КПСС, налицо усиление раздирающих капитализм противоречий. Нынешний этап борьбы социализма с капитализмом характеризуется все возрастающим влиянием мировой системы социализма на ход мировых событий, решительным изменением соотношения сил в пользу социализма.

Развертывающаяся в мире научно-техническая революция является одним из факторов, обостряющих старые противоречия капитализма и порождающих новые. Она открывает перед человечеством невиданные раньше перспективы роста производительности общественного труда, и нет никакого сомнения, что в историческом соревновании двух общественных систем все возможности научно-технической революции могут быть осуществлены только в условиях социализма. И хотя государственно-монополистический капитализм со своей стороны широко использует достижения научно-технического прогресса для укрепления своих позиций, «приспособление к новым условиям не означает стабилизации капитализма как системы. Общий кризис капитализма продолжает углубляться» [10, 38]. Поражение капитализма в соревновании с социализмом неизбежно.

Признание такой перспективы, естественно, никак не устраивает мир капитализма. Империалистическая буржуазия лихорадочно ищет путей смягчения противоречий капиталистического развития, укрепления своих позиций. Японская монополистическая буржуазия в этом отношении является чрезвычайно характерный пример. За короткий исторический период, истекший со времени второй мировой войны, она сумела осуществить в экономической и социально-политической областях далеко идущие перемены.

Итак, Япония, развивая свою экономику более высокими темпами, чем другие капиталистические страны, к 1973 г. вышла на третье место в мире (после США и Советского Союза) по валовому общественному продукту и по объему промышленного производства.

Неравномерность экономического и политического развития отдельных капиталистических стран привела к дальнейшему обострению межимпериалистических противоречий. Эти противоречия особенно обострились между главными центрами капиталистического мира — Соединенными Штатами Америки, Общим рынком и Японией.

Однако, несмотря на резкое обострение экономических отношений между США и Японией, правящие круги этих стран стремятся решать их путем переговоров. Они неизменно подчеркивают необходимость сохранения японо-американского договора безопасности и системы баз американских вооруженных сил на территории Японии.

Правительство Японии в рамках японо-американского договора безопасности уделяет большое внимание вопросам развития национальных вооруженных сил. Военные расходы, хотя и не вышли за пределы одного процента валового национального продукта, увеличиваются довольно быстро. По четвертому плану укрепления и развития национальных вооруженных сил (1972—1976 гг.) прямые военные расходы возросли в два раза по сравнению с уровнем затрат на выполнение третьей аналогичной программы. При общем росте военных ассигнований особое внимание уделяется вопросам развития авиации и военно-морского флота.

Политика Советского Союза по отношению к Японии, как и по отношению к любой другой капиталистической стране, основана на ленинском принципе мирного сосуществования государств с различным социальным строем. Советский Союз заинтересован в развитии с Японией как соседней страной экономических, культурных и научно-технических связей. Наше правительство стоит за развитие хороших отношений с Японией на взаимовыгодной основе, поскольку такие отношения отвечают интересам народов обеих стран и служат укреплению мира в Азии.

Если судить по официальным заявлениям правительственных кругов Японии, они тоже изъявляют готовность расширять с Советским Союзом экономическое сотрудничество в области экономики, культуры и научно-технических связей.

ПРИМЕЧАНИЯ

Введение

¹ В первые годы после капитуляции Японии Советский Союз мог еще оказывать влияние на политику оккупационных властей через Дальневосточную комиссию и Союзный Совет для Японии.

² Согласно послевоенной информации, во многих местах Японии были обнаружены огромные товарные запасы военных и других материалов [223].

³ Несмотря на известное повышение жизненного уровня работников крупных предприятий, затраты, связанные с рабочей силой на единицу продукции на этих предприятиях, неуклонно снижаются (см. гл. V и VI).

Глава I

¹ Подробнее см. ниже.

² См. гл. IV—VIII.

³ Подробнее о сельском хозяйстве см. в гл. VII.

⁴ В 1967/68 г. доля сельского хозяйства, включая рыболовство и лесное хозяйство, упала еще больше, составив 6,9%, а доля промышленности выросла до 33,5% [34, 1969, ч. 1, 174—175].

⁵ См. данные табл. 2.

⁶ См. подробнее об этом в гл. VII.

⁷ О картелях см. подробнее в гл. II.

⁸ 1967/68 — здесь и далее финансовый год.

Глава II

¹ Без торговли и сферы услуг, где крупными считаются предприятия с числом занятых 50 и выше.

² С 1968 г. ценовая промышленность включает предприятия с числом занятых 30 и выше.

³ В результате повышения фондовооруженности и производительности труда число занятых не всегда является подходящим критерием при группировке предприятий по их доле в общем выпуске продукции [крупные, средние и мелкие]. На предприятиях, где осуществлялась техническая реконструкция, нередко сокращалось число занятых, хотя производственные мощности не только не уменьшились, но даже возросли. Японская же статистика переводила предприятия из группы крупных в группу средних лишь по количеству занятых, хотя это — настоящие крупные, технически высоко оснащенные предприятия.

⁴ Наиболее важными показателями принадлежности той или иной компании к группе Мицубиси, как и к другим группам, является ее вхождение в состав президентских собраний, а также то, что ведущий банк группы должен быть в течение трех последних лет ее основным кредитором.

⁵ Конкуренция внутри группы отличается от конкурентной борьбы между компаниями различных групп. Она не очень остра и не ведет к таким последствиям, как разорение компаний и т. п.

⁶ Банк Дайити и компании «Асахи сэйэй хокэн», «Фурукава когё», «Фурукава дэнки», «Асахи дэнки кагаку», «Фудзи дэнки», «Ёкогама гому», «Фудзицу», «Ниппон кэйкиндзоку», «Ниппон гёон».

⁷ История создания треста «Син Нихон сэйтэцу» весьма показательна. Этот вопрос в течение полутора лет рассматривался Комитетом по справедливым сделкам, который дал разрешение на слияние «Явата сэйтэцу» с «Фудзи сэйтэцу». По этому вопросу в июне 1969 г. состоялось специальное совещание премьер-министра Э. Сато с председателем Комитета по справедливым сделкам С. Ямада, что в немалой степени повлияло на решение Комитета, которое было немедленно утверждено кабинетом министров. Кроме того, на позицию Комитета было оказано давление руководством правящей либерально-демократической партии. Совет по экономическим вопросам при ЛДП опубликовал заявление, в котором призывал к пересмотру антитрестовского законодательства в сторону его ослабления и к реорганизации самого Комитета по справедливым сделкам. Не остались в стороне и монополии. В начале 1969 г. крупнейшая из предпринимательских организаций Федерации экономических организаций (Кэйдэнрэн) создала группу экспертов для изучения вопроса о пересмотре этого законодательства. Другие предпринимательские организации Японии также высказывались за создание в стране мощных монополистических корпораций на основе слияний крупнейших компаний [218, 1969, № 661, 8].

Глава III

¹ Дайити Кангё гинко был создан 1 октября 1971 г. путем слияния банков Дайити и Ниппон Кангё.

² Основная деятельность этих банков — предоставление краткосрочных ссуд и прием депозитов. Все они действуют в соответствии с банковским законом от 1927 г.

³ Здесь и далее — данные по банку Дайити Кангё гинко до 1971 г. берутся только по банку Дайити гинко.

⁴ Отделения и филиалы мощных банковских институтов неодинаковы по размеру и обладают разной степенью самостоятельности и ведения дел. Основная их функция — прием вкладов (особенно вкладов населения и мелких компаний) и выдача кредитов, но в пределах определенного лимита. В главной конторе банка сосредоточены преимущественно все остальные операции (операции с ценными бумагами, выдача крупных кредитов, иностранные операции и т. д.).

⁵ В I полугодии 1970/71 фин. г. была введена новая система дивидендных ставок. До этого времени размер дивидендов, выплачиваемых городскими банками, банками долгосрочного кредита и траст-банками своим акционерам, был определен в 9%, а для местных банков — в 10%. Министрство финансов установило максимальный размер дивидендов. Банкам было разрешено устанавливать размер дивидендов исходя из прибыльности их операций, т. е. банки с более высоким уровнем собственного капитала, низким уровнем издержек и высоким уровнем прибылей объявляют более высокий размер выплачиваемых дивидендов (максимальный уровень — до 15%). Уровень дивидендов ниже 10% могут устанавливать только те банки, операции которых нерентабельны.

⁶ До 1 апреля 1970 г. депозиты были сгруппированы в десять категорий, по которым устанавливались различные процентные ставки, причем самая высокая ставка была установлена для депозитов на срок до одного года. С 1 апреля все депозиты были сгруппированы в четыре категории: долгосрочные (фиксированные депозиты), текущие для уплаты налогов и прочие. Банкам разрешено устанавливать процентные ставки по этим видам депозитов в пределах установленных максимальных лимитов.

⁷ На конец марта 1969 г. валовая сумма активов компаний по страхо-

ванию жизни достигла 4000 млрд. иен (в том числе 60% приходилось на ссуды и 28% — на инвестиции в ценные бумаги), а общая сумма страховых премий — 1300 млрд. иен. Общая сумма полисов по страхованию жизни составляла 47 000 млрд. иен (в 2,4 раза больше, чем на конец марта 1965 г.). По этому показателю Япония занимала второе место в капиталистическом мире, уступая только США.

⁸ Компании по страхованию имущества осуществляют более 30 видов страхования. На конец марта 1969 г. валовая сумма активов этих компаний составляла 850 млрд. иен (в том числе 39% падало на инвестиции в ценные бумаги, 19% — на депозиты и сбережения и 14% — на кредиты), а сумма прямых премий достигала 540 млрд. иен.

⁹ Так, Фудзи гинко предоставляет крупные кредиты таким отраслям, как текстильная, угле- и нефтепереработка, черная металлургия, электромашиностроительная, строительство, торговля; банк Мицубиси — угле- и нефтепереработка, пищевкусовая, электромашиностроительная, торговля; банк Санва — текстильная, резиновых изделий, строительство, торговля, транспорт, связь; банк сумитомо — общее машиностроение, точное машиностроение, стекольно-фаянсовая, строительство, торговля; банк Мицуи — металлообработка, точное машиностроение, строительство, торговля, недвижимое имущество; банк Дайити Кангё — металлообработка, строительство, текстильная.

¹⁰ В активах городских банков удельный вес портфеля ценных бумаг увеличился с 5,9% в 1950 г. до 10,7% в 1970 г. [33, 1971, 67—68].

¹¹ Исчислено по полугодовым отчетам банков «большой шестерки».

¹² Годовые и полугодовые отчеты городских банков за 1965—1969 гг.

¹³ При этом кассовые сделки достигли 19,5 млрд. долл., срочные сделки — 5,3 млрд. долл. и операции на условиях «своп» (операции одновременной покупки или продажи иностранной валюты за наличные и продажи или покупки ее на срок) — 3,4 млрд. долл. [214, 1972, 3].

¹⁴ Полугодовые отчеты соответствующих банков за 1968—1969 гг.

Глава IV

¹ В данной главе воздействие государственного регулирования на ход экономического цикла особо не рассматривается. По этому вопросу см.: [172, 1970, № 1].

² Подробнее см.: В. А. Власов, Ведущие предпринимательские организации Японии, — Япония 1972, ежегодник, М., 1973.

³ Назовем наиболее крупные общественные корпорации: Японские железные дороги, Японская корпорация государственных монополий, Японская корпорация телеграфной и телефонной связи, Японский банк, Японский банк развития, Японский экспортно-импортный банк, Национальная финансовая корпорация, Центральный сельскохозяйственный банк, Центральный банк торговых и промышленных ассоциаций, Фонд экономического сотрудничества с заграницей, авиакомпания «Нихон коку» и др. [см. 168, 43].

⁴ До реорганизации советы (ныне правления) директоров этих государственных монополий избирались, включая и представителей деловых кругов, и представлялись на утверждение парламента. Теперь процедуры избрания правления не применяются. Его состав определяется президентом корпорации, назначаемым кабинетом.

⁵ В первые послевоенные годы этот орган назывался Советом по стабилизации экономики, в 1952 г. был переименован в Совет по вопросам экономики, который в 1954 г. был преобразован в Управление экономического планирования.

⁶ Казна брала на себя уплату 4 из 7,5%, под которые Банк развития выдавал ссуды судостроительным компаниям.

⁷ Техника составления японских экономических программ не является предметом освещения данной работы. Об этом см.: [81, гл. XI].

⁸ Для составления этого плана был использован доклад «Перспективы развития японской экономики на 1980 г.». В разработке плана участвовали

Управление экономического планирования и совещательный орган при премьер-министре, Совет по вопросам экономики (Сингикай), состоявший из четырех комитетов: Комитета по общей экономической политике, Комитета по государственному сектору (распределение капитальных вложений, транспортное и жилищное строительство, развитие энергетической базы, науки и техники, социально-бытовые и культурные проблемы, финансовая политика и др.), Комитета по частному сектору (улучшение структуры производства, внешней торговли, проблема занятости и уровня жизни), Комитета количественного анализа. Во всех комитетах насчитывалось 150 представителей от деловых кругов и органов экономической печати, отражающих интересы крупного капитала.

⁹ Выработка и обсуждение проекта «Плана экономического и социального развития» осуществлялись под непосредственным руководством Совета по экономическим вопросам, состав которого был обновлен после отмены «Промежуточного экономического плана». Главой Совета был назначен К. Кикавада, президент крупнейшей в Японии электроэнергетической компании, лидер одной из основных организаций монополистов — «Кэйдзай доюкай», непосредственно связанной с премьером Сато.

В работе Совета по экономическим вопросам, в его комиссиях, комитетах и подкомитетах участвовало 30 постоянных и 209 временных членов, представлявших различные отрасли японской экономики, науки и буржуазной печати, рабочих организаций и 19 членов — официальных лиц из Управления экономического планирования, министерств и других государственных органов, включая Управление обороны. Однако преобладало влияние представителей крупнейших монополистических объединений и их организаций. Достаточно сказать, что из 30 членов Совета по экономическим вопросам 24 являлись президентами и председателями правлений крупнейших японских банков и монополистических компаний и один — представитель Кэйданрэн в лице его вице-президента К. Уэмура. Подобное положение наблюдалось в комиссиях, комитетах и других органах Совета по экономическим вопросам [см. подробнее: 156, 184—189].

¹⁰ Подробнее см. гл. II.

¹¹ По утверждению японских буржуазных экономистов, основная причина роста потребительских цен — это будто бы чрезмерное повышение заработной платы японских трудящихся.

¹² Подробнее см. гл. VIII.

¹³ Вот что пишет по этому поводу И. Миядзакэ, один из крупных специалистов по экономическому программированию: «Действенное планирование осуществляется частными предпринимателями и представителями министерств: финансов, внешней торговли и промышленности, Японского банка, Ипотечного банка. Эти организации действуют совместно без публичных объявлений и дискуссий или докладов. Они понимали, например, важность развития электрохозяйства для страны, и поэтому правительственные субсидии и кредиты были предоставлены частным электрокомпаниям тогда, когда было необходимо строить и расширять электростанции. Подобное делалось в отношении других отраслей экономики. Соглашения же между крупными бизнесменами и правительством о финансировании необходимых им инвестиций к планированию имеют мало отношения» [155, 60].

¹⁴ Так, расширение водопроводной сети в крупных городах предполагалось до 80%, а достигло лишь 75%; канализации — вместо 40% по программе — 21%.

¹⁵ Подробно вопрос о государственном регулировании сельского хозяйства рассматривается в гл. VII.

Глава V

¹ Относительное перенаселение как не включенная в эксплуатацию часть рабочей силы, являющаяся излишней лишь по сравнению с потребностью ее для накопления капитала, — категория общественно-экономическая, ничего общего не имеющая с перенаселением.

² Официальная статистика Японии в состав трудоспособного населения не включает учащихся старше 15 лет, неработающих членов семей, лиц, временно не участвующих в трудовой деятельности, и др.

³ Коэффициент рождаемости в Японии в 1947 г. — 34,3 человека на тысячу населения — редкое явление. В США, Англии, Франции, Западной Германии, Италии в 1946 г. он соответственно равнялся 24,2; 18,1; 21,2; 17,0; 21,9 [21, 1967, 832].

⁴ По приведенным подсчетам на 1965 г., в общую численность рабочего класса 27 463 тыс. человек (100%) были включены 14 089 тыс. (51,4%) производственных рабочих, 8225 тыс. (29,9%) работников технического состава и административной службы, 4484 тыс. (16,3%) работников сферы торговли и услуг, а также 665 тыс. (2,3%) безработных [приводится по: 51, 1968, 384].

⁵ При сравнении средней месячной заработной платы в обрабатывающей промышленности различных стран нельзя не учитывать ряд важных моментов, таких, как различие в структуре промышленности и в структуре получателей этой заработной платы, в степени эксплуатации, в завоеваниях рабочего класса в экономической борьбе, в уровне необходимых потребностей, обусловленных уровнем общественно-исторического развития той или иной страны. Сюда относится и различие по странам степени монополизации торговли предметами первой необходимости: так если в 1960 г., как отмечает японский экономист М. Хоризэ, из-за высокой монополизации торговли розничные цены на предметы первой необходимости в США были относительно на 30—40% выше, чем в Японии, то к 1968 г. в результате монополизации торговли и быстрого роста цен в Японии эта разница значительно сократилась [116, т. III, 232].

⁶ О характере таких систем заработной платы будет сказано ниже.

⁷ Данные по странам приводятся по состоянию на 1963 г. В Японии они составили 5,7%.

⁸ См. гл. VI.

⁹ См. гл. II.

¹⁰ См. гл. I.

¹¹ Подробнее см. гл. 1.

¹² См. гл. I.

¹³ При исчислении нормы эксплуатации принимается во внимание ряд данных с возможным отклонением в оценке у того или иного автора. Поэтому в экономической литературе можно встретить и другие данные о величине нормы эксплуатации в Японии. На наш взгляд, приведенный пример величины нормы эксплуатации в Японии, по-видимому, довольно точно отражает действительность.

¹⁴ В Японии общее число профсоюзов к 1970 г. достигло 61 тыс. Как правило, это отдельные профсоюзы, в которых объединены рабочие и служащие данного предприятия. Многие из таких профсоюзов существуют самостоятельно, не входя в профсоюзные объединения.

¹⁵ Примером наступления капитала на основные права рабочих является лишение рабочих и служащих государственных предприятий прав на коллективные действия в защиту своих интересов, которые были завоеваны рабочим классом Японии в ходе послевоенных демократических преобразований.

Глава VI

¹ Состоят на бюджете местных органов власти и муниципалитетов.

² Какими преимуществами пользуются некоторые вузы Японии, видно из распределения средств, отпускаемых по бюджету на высшее образование: в 1968/69 г. из отпущенных 250 млрд. иен Токийский университет получил 10%, остальные 6 бывших императорских вузов — 40%, прочие 68 государственных вузов — 50% [176, 1969, № 141, май].

³ На протяжении только 1968—1969 гг. серьезные студенческие волнения охватили 66 вузов, в том числе 38 государственных, 7 муниципальных и 21 частный [см. 222, 1969, № 707, September, 3].

⁴ В связи со все жестче проводимой рационализацией труда служащих значительное число работников пожилого возраста, сумевших при старых методах делопроизводства и благодаря традициям «нэнко» подняться до определенного уровня по службе, по мере механизации управленческих процессов (введение ЭВМ и т. п.) становятся «непродуктивными» и переводятся на второстепенные работы [187, 1969, октябрь, 53].

⁵ «Одна из особенностей практики найма в японские компании в последние годы заключается в резком увеличении числа принимаемых на работу технических специалистов» [106, 321].

⁶ По данным Международного бюро труда, в 1959—1965 гг. часовая заработная плата рабочего в среднем составляла: в Японии — 188 иен, Франции — 218, ФРГ — 335, Англии — 441, Канаде — 706, в США — 940 иен [24, 1967, 275].

⁷ Рабочие крупных предприятий с неполным средним образованием до 30 лет получали столько же, сколько служащие со средним образованием, — 99,1% [50, 1967, 101].

⁸ Компетенция Дзиндзин охватывает не всех государственных служащих. Закон подразделяет их на две категории: обычные служащие (иппансёку) — это основная масса служащих — и особые служащие (токубэцусёку). Последние — высший руководящий состав и служащие ведомств, связанных с вооруженными силами и органами принуждения. На эту категорию действие положения о Дзиндзин не распространяется. Обычные служащие в свою очередь подразделяются на имеющих право коллективных переговоров (почтовики, работники государственных типографий, винной монополии, часть работников министерств земледелия и лесного хозяйства) и не имеющих его.

⁹ Комитет по личному составу учитывает дополнительные выплаты только в том случае, если их применяет свыше 50% предприятий.

¹⁰ В 1967 г. общее повышение заработной платы, последовавшее в результате «весеннего наступления» рабочих, превысило 12%, а Комитет рекомендовал 7,9%.

¹¹ См., например, статьи С. Сибата [187, 1966, № 3 и сл.].

¹² В 1968 г. из государственного бюджета частные вузы получили 27 млрд. иен возвратных ссуд и 7,5 млрд. иен субсидий.

¹³ Протесты общественности против массовых увольнений учителей побудили министерство просвещения внести в 1967 г. рекомендацию к Закону о школе, предусматривающую сокращение числа учащихся в старших классах до 45 человек [см. 21, 1968, 391].

¹⁴ По оценке профсоюзов, прожиточный минимум до недавнего времени составлял 15 тыс. иен. Ныне ряд профсоюзов требует поднять его до 30 тыс. иен.

¹⁵ По подсчету профессора Университета Хосэй М. Такахаси, налоги на бизнес в Японии примерно в 3 раза меньше, чем в США и Англии [176, 1969, № 142, апрель, 71].

¹⁶ Впоследствии он был переименован в «Сохё комуин кёто кайги».

Глава VII

¹ Следует иметь в виду, что для Японии в целом характерно незначительное количество крупных по земельной площади хозяйств. Кроме того, в зависимости от района существуют различия в понятии «большое количество земли». В среднем по всем префектурам, кроме о-ва Хоккайдо хозяйства, имеющие до 0,5 и 1 га, считаются мелкими, от 1 до 2 га — средними и от 2 га и выше — крупными. На Хоккайдо мелкое хозяйство может иметь до 5 га земли, крупное от 10—15 га.

² Подробно о процессах, происходящих в настоящее время в сельском хозяйстве развитых капиталистических стран, см.: [82, 92, 94, 96].

³ Только начинается механизация посадки и уборки риса. И это в наиболее механизированной области японского земледелия!

⁴ Исключение составляет Италия.

⁵ В число занятых в сельском хозяйстве Японии включены занятые в рыболовстве и лесном хозяйстве [подсчитано по: 47, 1968, 2 и 4].

⁶ Доля отечественной сельскохозяйственной продукции, идущей на производство продовольственных товаров, составляла в ФРГ 52% (1960 г.), Франции — 57 (1960 г.), США — 53 (1958 г.), Японии — 18% (1962 г.) [см. 184, 1969, № 3, 52—53].

⁷ В 1925 г. она равнялась 10,1%.

⁸ В 1965 г. 89% семей в деревне имели телевизоры, в 1969 г. — 96%; стиральные машины — соответственно 59 и 86%; холодильники — 26 и 69% и т. п. [39, 1969, 478].

⁹ Например, «Мицубиси дзюкогё» включила в свою группу «Катакура кигё» (молотилки), «Кати тэкко» (машины для защиты растений), «Нозё-ся» (машины для лесного хозяйства), «Супи» (шелушители); компания «Кубота тэкко» — «Конкан сэйсакусё» (шелушители, молотилки), «Уэмоори ноки» (жатки), «Мицутоку» (транспортные повозки) и т. п. [138, 210, 211].

¹⁰ В 1967 г. на 34 рынках действовали 63 компании [39, 1968, 158].

¹¹ В конце 50-х годов крупные компании скупали 80% всего молока, в том числе 26% шло на перерабатывающие заводы компаний через кооперативы [141, 88].

¹² После отмены государственного контроля над сбором ячменя в начале 50-х годов Всеяпонская закупочная федерация сельскохозяйственных кооперативов хотела оставить в своих руках сбыт пивоваренного ячменя, но не смогла. Компании вернули себе довоенные позиции.

¹³ В этом отношении Япония еще отстает от большинства высокоразвитых стран.

¹⁴ Например, компания «Тайё гёгё» при заключении контрактов на выращивание бройлеров отбирала лишь те хозяйства, которые за собственный счет могли построить птичник, разбирались хорошо в зоотехнике и были способны быстро ее освоить, имели в семье достаточное количество рабочих рук [193, 1961, № 3, 21].

¹⁵ Интересен в этой связи протокол, подписанный между префектурным управлением префектуры Окаяма в феврале 1959 г. и компанией по производству сахара «Екогама сэйто»: «Компания учреждает в префектуре Окаяма завод по производству сахара, который будет работать на сырье (сахарной свекле), производимом в префектуре. 2. Мощность завода будет рассчитана на переработку в день 1000 т и более сахарной свеклы. С 1960/61 г. начнет действовать экспериментальный завод. 3. Префектура обязуется оказывать всестороннюю помощь компании в обеспечении ее необходимым сырьем. 4. Префектура по мере возможности создает условия и оказывает содействие компании в постройке и наладивании завода. 5. Научно-исследовательскую работу и опытное производство при выращивании свеклы берет на себя главным образом префектура; компания же в этом отношении осуществляет техническое сотрудничество и оказывает денежную помощь» [см. 149, 197].

¹⁶ Характеризуя, например, специализированные кооперативы, японский ученый М. Сайто писал: «Говорить, что они (специализированные кооперативы.— С. М.) полностью превращаются в агентов молочных компаний, не совсем правильно. Скорее надо сказать, что они с самого начала были созданы руками компаний именно как их агенты. Во всяком случае их большая часть. Поэтому в вопросах о ценах они никак не могут продемонстрировать силу организации и, наоборот, в ряде случаев выполняют роль сдерживающего начала в требованиях крестьян» [138, 1965, 306]. Были случаи, когда руководство молочных кооперативов изгоняло из своих рядов или вынуждало прекратить заниматься молочным животноводством крестьян, которые только один раз нарушили запрет компании и свезли молоко на другой завод (факты приводятся в [141, 96]).

¹⁷ Так было, например, во время конфликта по вопросу о ценах между компанией «Мэйдзи нёгё» и молочным кооперативом Саку (префектура Нагано) в январе—марте 1961 г. В результате договоренности компаний

между собой и вмешательства департамента животноводства, который был на стороне компаний, базисная цена на молоко была поднята лишь на 2 иены против 19, которые просили крестьяне [см. 141, 91, 215—227].

¹⁸ Например, во Франции и ФРГ [см. 82, 82].

¹⁹ Подробно о законе см. ст. В. А. Попова [104, 1964, 56—78].

²⁰ Речь идет о сдаче принудительных поставок сельскохозяйственной продукции, низких ценах на нее, высоких налогах.

²¹ «Мнение о сельском хозяйстве Японии» (апрель 1960 г.), «Предложения по поводу модернизации сельского хозяйства» (февраль 1964 г.) и «Перспективы завтрашнего сельского хозяйства» (март 1966 г.). *

²² Первая из этих программ называется «Проблемы сельского хозяйства с международной точки зрения — будущее сельского хозяйства нашей страны» (октябрь, 1965 г.), вторая — «Сельское хозяйство Японии через 15 лет» (март, 1966).

²³ Закон о продовольственном контроле, введенный в 1942 г. как мера по контролю над производством и распределением основных видов сельскохозяйственной продукции, неоднократно изменялся. В настоящее время под его действие подпадает только рис; он закупается правительством по установленным государством ценам, которые в последнее десятилетие превышают цены свободного рынка. Вопрос об отмене закона был поднят в конце 50-х годов, когда Япония начала обеспечивать себя рисом.

²⁴ Подчеркнем, что согласно исправлениям к закону о сельскохозяйственных кооперативах, принятым в 1962 г., последние могли продавать или сдавать в аренду землю лишь средним и крупным хозяйствам.

²⁵ Предполагалось создание Организации по контролю над землей, которая должна была продавать землю лишь «жизнеспособным» или «могущими стать жизнеспособными», т. е. и крупным хозяйствам [119, 170].

²⁶ Подрядчик выполняет сельскохозяйственные работы на чужой земле, за что ее владелец выплачивает ему соответствующее вознаграждение (иногда натурой).

²⁷ В бюджете 1967/68 и 1969 г. они достигли 44—47%. Подсчитано по: [121, 62—63; 39, 1971, 83].

²⁸ Государство занимает второе место среди всех кредитно-финансовых институтов, обслуживающих сельское хозяйство. Первое принадлежит кооперации.

²⁹ По всей стране без Хоккайдо за 1962/63 г.

³⁰ В 1960/61 г. она составляла 25,7%, в 1967/68 г. — 38,5% [121, 61].

³¹ Подсчеты приблизительные, сделаны на основе суммы налогов на одну семью, включая префектурные и местные налоги, но тенденция показательна.

³² Японские крестьяне платят государственные налоги (подходящий, на юридических лиц, на переоценку основного капитала), префектурные и местные (на жительство, автомашины, промысловый, на здравоохранение и пр.).

³³ На социальное страхование, в общества сельскохозяйственной взаимопомощи, пожертвования на деревенские советы, школы и т. п.

³⁴ Так, в 1964/65 фин. г. доля налогов и сборов в чистом доходе крестьянской семьи с годовым доходом менее 200 тыс. иен составляла 15,5%, от 200 тыс. до 400 тыс. — 7,9%, только налогов — соответственно 7,8 и 4,0%. В то же время доля налогов и сборов у хозяйств с доходами в 800 тыс. составляла 1 млн. иен в год и от 1 млн. и выше — 7,5 и 8,4%, только налогов — 3,7 и 4,9% [140, 1966, вып. 9, 18].

³⁵ Хотя соответствующих данных по налогам у нас нет, но, видимо, тенденция останется той же.

³⁶ Например, в 1969 г. правительство закупило 82% всего товарного риса, 79% пшеницы, 81% голозерного ячменя [подсчитано по: 47, 1971, 135, 156, 161, 174, 179].

³⁷ В 1967 г. на рис, пшеницу, ячмень и масло — примерно в 2 раза, на сахар — в 2,7, на говядину и кукурузу — в 1,2, на сою-бобы — в 1,6 раза [39, 1969, 366].

³⁸ См., например, цены на молоко в: [47, 1969, 254; 136, 1969, 203].

³⁹ Специалистом может быть лицо, имеющее не менее чем 12-летний опыт научно-исследовательской или преподавательской работы после окончания университета или сдавшее соответствующий государственный экзамен при опыте работы по специальности не менее 7 лет после окончания университета, не менее 10 лет после окончания краткосрочного университета и не менее 14 лет после окончания средней школы второй ступени. В 1970 г. таких специалистов было 655 человек.

Условия для получения звания агента более легкие: срок работы по специальности — не менее 6 лет, экзамены — на уровне префектуры при стаже не менее 4 лет. В 1970 г. было 10 742 агента (см. «Нихон ногэ нэн-кан», 1971, т. 70, стр. 294—295) [см. 39, 1970, 294—295].

⁴⁰ В Японии имеются комплексные кооперативы, сочетающие самые разнообразные виды деятельности, и специализированные, созданные главным образом для продажи определенного вида сельскохозяйственной продукции. По числу членов и по масштабам деятельности комплексные кооперативы намного превосходят специализированные. Членство, как правило, двойное.

⁴¹ Данные по комплексным кооперативам.

⁴² Конкретные данные приводились в предыдущем разделе.

⁴³ Правда, голоса руководителей кооперативных организаций, из которых большинство являются членами либерально-демократической партии или сочувствующими ей, звучат в большинстве случаев очень глухо.

⁴⁴ Данные за 1964/65—1970/71 фин. гг. [см. 39, 1967, 228—229; 1971, 220].

⁴⁵ В министерстве земледелия и лесного хозяйства был составлен баланс денежных расчетов между государством и местными органами управления, с одной стороны, и между сельским хозяйством как отраслью экономики и сельскохозяйственными производителями — с другой. Согласно этим подсчетам, с 1965/66 г. этот баланс сводится в пользу деревни [121, 69].

⁴⁶ О концентрации поголовья в крупных животноводческих хозяйствах свидетельствуют следующие данные (в %) [39, 1968, 171—173; 1970, 175; 47, 1971, 233]:

	Их доля в общем числе хозяйств данного типа		Их доля в общем числе поголовья	
	1965 г.	1970 г.	1965 г.	1970 г.
Хозяйства, имеющие 30 и более голов молочного скота	0,2	0,5	3,1	5,1
30 и более свиней	0,1	0,3	6,6	13,3
3 тыс. и более несушек	0,1	0,4	10,0	40,6
30 тыс. и более бройлеров	6,4*	9,6	35,0*	42,5

* 1968 г.

⁴⁷ В США в 1969 г. хозяйство считалось крупным, если его товарная продукция составляла не менее 10 тыс. долл. (3,6 млн. иен); такие хозяйства давали 72% всей продукции [см. 94, 15—16]; в Англии в 1965 г. крупные молочные хозяйства с числом коров не менее 50 дали 30% всей продукции молока; свинофермы с поголовьем не менее 500 свиноматок — 21% производства свинины; в конце 1966 г. 1,7% всех ферм, продающих яйца, с поголовьем не менее 5 тыс. каждая, сосредоточивали 40% общего поголовья несушек и давали более половины всех яиц [см. 171, 1969, № 12, 125]. В Японии же официальная статистика лишь только с 1965 г. начала выделять хозяйства с поголовьем не менее 30 коров, 300 свиней и 3 тыс. несушек [см. 39, 1968, 171—173].

⁴⁸ На них приходилось 54% обрабатываемой земли и 50% стоимости сельскохозяйственной продукции [121, 124].

⁴⁹ См. табл. 41.

⁵⁰ Индекс роста цен (1960 = 100):

	1966 г.	1967 г.
Японии	157	167
Канаде	118	116
Дании	119	—
Франции	125	125
Италии	124	—
ФРГ	111	—
Англии	107	—
США	111	106

⁵¹ Отношение стоимости чистого продукта на одного занятого в сельском хозяйстве к соответствующим показателям в обрабатывающей промышленности составляло в 1970/71 г. 31,4% [47, 1972, 38].

⁵² Индекс производительности труда в сельском хозяйстве в 1968/69 г. — 167,2, а в обрабатывающей промышленности — 219,4 [см. 47, 1970, 40].

⁵³ По данным за 1960—1965 гг., в частности, см. [45, 1966, 173].

⁵⁴ Цифры приблизительные, несколько завышенные, так как 77% хозяйств в собственно Японии составляют хозяйства, имеющие площадь под рисом до 1 га, а не 0,97 га.

⁵⁵ Например, в 1967 г. издержки производства риса в хозяйствах с площадью до 0,5 га по всей стране без Хоккайдо на 30% превышали издержки хозяйств, имеющих 2 га и более [подсчитано по: 39, 1968, 62].

⁵⁶ В 1963 г. однодневная заработная плата временного сельскохозяйственного рабочего (мужчины и женщины) составляла 619 иен, постоянного рабочего и поденщика в других отраслях экономики — 1375 и 600 иен; в 1968 г. эти цифры были соответственно равны 1137, 2368 и 1012 иен [подсчитано по: 47, 1970, 31].

⁵⁷ Зарботная плата сельскохозяйственного рабочего в Японии в 1967 г. составила в среднем примерно треть заработной платы рабочих на фермах Норвегии и США и 30% — канадского сельскохозяйственного рабочего; индекс роста составил против 1960 г. в Японии 273, Норвегии — 161, Канаде — 125, США — 135 [65, 1969, 678, 680, 682—684].

⁵⁸ В 1962—1966 гг. прирост сельскохозяйственного дохода в 55% произошел только за счет повышения цен на рис [подсчитано по: 39, 1968, 245].

⁵⁹ С 1961 по 1968 г. она повышалась ежедневно на сумму от 1000 до 1790 иен [см. 47, 1971, 168]. Даже с учетом специальных бюджетных ассигнований «для содействия производства риса», установленных в 1969 г. в качестве подачки крестьянам в размере 22,5 млрд. иен, крестьяне получили значительно меньше, чем в предыдущие годы.

⁶⁰ Доля побочных доходов в общей сумме прироста чистого дохода крестьянской семьи с 1962/63 по 1965/66 г. составила по стране в среднем 57%; для групп хозяйств с обрабатываемой площадью до 0,3 га — 93%, от 0,3 до 0,5 га — 85% (данные в среднем по стране без Хоккайдо) [см. 39, 1969, 245].

Глава VIII

¹ Рассматривая торговлю Японии с Гонконгом, надо иметь в виду, что часть японских экспортных товаров реэкспортируется в другие страны. Значительная часть их идет в КНР. Вообще торговля с КНР приобретает для Японии все более важное значение.

Практически японские монополии политический принцип «двух Китаев» перевели на язык цифр торгового оборота так: в 1969 г. экспортировано в КНР товаров на 390,8 млн. долл., импортировано в Японию на 234,5 млн. долл. Соответствующие цифры в торговле с Тайванем — 121,3 млн. и 335 млн. долл. Торговый баланс Японии с КНР — активный, с Тайванем — пассивный. Большие затруднения возникли для японской торговли с Китаем в 1971 г. в связи с принятием КНР в ООН и требованием Пекина

прекратить торговлю с Тайванем. Для фирм, торгующих с Тайванем, Пекин намерен закрыть рынок КНР.

² Так, телевизоры с цветным изображением продаются японскими фирмами у себя в стране по оптовой цене 216 долл. и в розницу по 360 долл., тогда как в США они продаются по 144 долл. по цене фоб.

³ См. подробнее инвестиции по годам [104, 1964, 108].

⁴ Прежде всего следует иметь в виду золотовалютные резервы Японии, достигшие на конец 1970 г. рекордного уровня — 4399 млн. долл. Это, как сообщалось Банком Японии, на 27% больше, чем было в конце 1969 г. (3469 млн. долл.). Только за декабрь 1970 г. валютные резервы возросли на 489 млн. долл.

⁵ Как сообщалось в «Джапан таймс» со ссылкой на официальные источники, в сентябре 1970 г. Япония предприняла дальнейшие шаги в направлении либерализации экономики. В частности, был отменен контроль за прямыми иностранными инвестициями в ряде ее отраслей. Количество «либерализованных» отраслей увеличилось с 204 до 524.

В то же время количество нелиберализованных импортных товаров уменьшено со 120 до 90, причем правительство выразило намерение к сентябрю 1971 г. упразднить контроль еще над большой группой импортных товаров, сведя количество нелиберализованных импортных товаров менее чем до 40.

⁶ Кредиты банка составили за 1968 г. 41 млн. долл., в 1969 г. — 98 млн. долл., или более чем удвоились. Сообщая эти данные в ноябре 1970 г. на собрании японского Института международных проблем, президент АБР Т. Ватанабэ полагал, что сумма кредита к концу 1970 г. достигнет 200 млн. долл.

Ватанабэ заверял слушателей, что банк не будет «стоять и ждать, когда к нему обратятся за кредитом, а сам станет искать сфер приложения капитала». Он высказался и за предоставление финансовой помощи и на двусторонней основе, подобно тому как оказывается финансовая помощь Японией Индонезии. Если так, то не окажется ли АБР в положении инструмента содействия японским инвестициям в наиболее выгодные сферы приложения капитала в странах Азии? Дело явно идет к этому.

⁷ В этой связи заслуживает внимания объявление Токийского отделения американского «Чэйз Манхатэн Бэнк», сделанное в феврале 1970 г. о том, что банк официально будет котировать японскую свободную иену во всех торговых расчетах. Это решение мотивировалось тем, что «наблюдается растущее намерение в частном и правительственном секторах к тому, чтобы иена играла более важную роль, особенно в западной части Тихоокеанского региона». При этом отмечалось, что экспорт из Японии с отсроченными платежами и доход на коммерческие кредиты при импорте в Японию, выраженные в иенах, растут.

⁸ В конференции участвовали представители Японии, Англии, Бельгии, Дании, Франции, Финляндии, Западной Германии, Греции, Италии, Голландии, Норвегии и Швеции.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА

КЛАССИКИ МАРКСИЗМА-ЛЕНИНИЗМА¹

1. Энгельс Ф. Анти-Дюринг,— Сочинения, т. 20, М., 1961.
2. Ленин В. И. Развитие капитализма в России,— т. 3.
3. Ленин В. И. Воинствующий милитаризм и антимилитаристская тактика социал-демократии,— т. 17.
4. Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма,— т. 27.
5. Ленин В. И. Новые данные о законах развития капитализма в земледелии,— т. 27.
6. Ленин В. И. Объединенное заседание ВЦИК, Московского совета рабочих, крестьянских и красноармейских депутатов и профессиональных союзов, 4 июня 1918 г., т. 36.
7. Ленин В. И. Седьмая (апрельская) Всероссийская конференция РСДРП(б), Доклад о текущем моменте,— т. 31.
8. Ленин В. И. Государство и революция,— т. 33.
9. Ленин В. И. VIII съезд РКП(б) 18—23 марта 1919 г. Доклад о партийной программе 19 марта,— т. 38.

ДОКУМЕНТЫ

10. Брежнев Л. И. Отчетный доклад Центрального Комитета КПСС XXIV съезду Коммунистической партии Советского Союза 30 марта 1971 года, М., 1971.
11. «Внешняя политика Советского Союза в период Отечественной войны». Документы и материалы, т. III, М., 1947.
12. «Материалы XXIV съезда КПСС», М., 1971.
13. «Международное Совещание коммунистических и рабочих партий». Документы и материалы, М., Политиздат, 1969.
14. «Программа Коммунистической партии Советского Союза», М., 1961.
15. «50 лет Великой Октябрьской социалистической революции». Тезисы ЦК КПСС, М., 1967.

ИСТОЧНИКИ

На русском языке

16. Куцобина Н. К. Япония. Статистический справочник, М., 1971.
17. «Обзор экономики капиталистических и развивающихся стран за 1970 г. и начало 1971 г.», М., 1971.
18. «Современная Япония», М., 1968.

¹ Произведения К. Маркса и Ф. Энгельса даются по 2-му изданию Сочинений, В. И. Ленина — по Полному собранию сочинений.

19. «Асахи нэнкан» («Ежегодник Асахи»), Токио, 1971.
20. «Бозэй нэнкан» («Ежегодник по обороне»), Токио, 1968—1971.
21. «Ёмиури нэнкан» («Ежегодник Ёмиури»), Токио, 1967—1969.
22. «1970 нэн тингин хакусё» («Белая книга по вопросам заработной платы за 1970 г.»), Токио, 1969.
23. «Кагаку гидзюцу хакусё» («Белая книга по науке и технике»), Токио, 1969—1970.
24. «Коккай токэй тэйё» («Парламентский статистический справочник»), Токио, 1967, 1971.
25. «Кокумин но кэйдзай хакусё» («Белая книга по народной экономике»), Токио, 1969.
26. «Кокумин сётоку токэй нэмпо» («Статистический ежегодник по национальному доходу»), Токио, 1970.
27. «Кокумин сэйкацу хакусё» («Белая книга о жизни народа»), Токио, 1967.
28. «Кокусай токэй ёран» («Обозрение международной статистики»), Токио, 1970.
29. «Кокусай хикаку токэй» («Статистика международных сравнений»), Токио, 1967, 1969, 1971.
30. «Кэйдзай ёран» («Экономическое обозрение»), Токио, 1958, 1963, 1966, 1969—1971.
31. «Кэйдзай кёрёку но гэндзё то мондай тэн» («Состояние и проблемы экономического сотрудничества»), Токио, 1969—1970.
32. «Кэйрэцу-но кэнкю» («Исследование группированных компаний»), Токио, 1970.
33. «Кэйдзай токэй нэмпо» («Экономико-статистический ежегодник»), Токио, 1969—1971.
34. «Кэйдзай хакусё» («Белая книга по экономике»), 1964, 1967—1971.
35. «Нихон кокусё» («Черная книга Японии»), Токио, 1969.
36. «Нихон кокусэй дзю» («Положение Японии в диаграммах и схемах»), Токио, 1968—1971.
37. «Нихон-но бозэй хакусё» («Белая книга по обороне Японии»), Токио, 1970.
38. «Нихон-но токэй 70» («Японская статистика. 1970»), Токио, 1971.
39. «Нихон ногё нэнкан» («Японский сельскохозяйственный ежегодник»), 1961—1972.
40. «Нихон родо нэнкан» («Японский ежегодник по труду»), Токио, 1963, 1967, 1968, 1969.
41. «Нихон токэй нэнкан» («Японский статистический ежегодник»), Токио, 1958, 1964, 1965, 1967—1970.
42. «Ногё кёдокумиай нэнкан» («Ежегодник по вопросам сельскохозяйственной кооперации»), Токио, 1970, 1971.
43. «Ногё хакусё фудзюку токэйхё 1965/66» («Статистическое приложение к Белой книге по сельскому хозяйству»).
44. «Норинсё нэмпо» («Ежегодник министерства земледелия и лесного хозяйства»), Токио, 1965, 1967.
45. «Норинсё токэйхё» («Статистический справочник министерства земледелия и лесного хозяйства»), Токио, 1960—1968.
46. «Норин хакусё» («Белая книга по сельскому и лесному хозяйству»), Токио, 1957.
47. «Покэтто норин суйсан токэй» («Карманный статистический ежегодник по сельскому, лесному хозяйству и морскому промыслу»), 1959—1971.
48. «Родо токэй ёран» («Статистическое обозрение по труду»), Токио, 1969.
49. «Родо токэй нэмпо» («Ежегодник статистики по труду»), Токио, 1967, 1969.
50. «Родо хакусё» («Белая книга по труду»), Токио, 1967—1970.

51. «Сэйдзи нэнкан» («Ежегодник по вопросам политики»), Токио, 1968.
52. «Сякай хосэ нэнкан» («Ежегодник по социальному обеспечению»), Токио, 1971.
53. «Тингин соран 1972 нэмпан» («Ежегодное обозрение по зарплате»), Токио, 1972.
54. «Тэкко токэй ёран» («Статистическое обозрение черной металлургии»), Токио, 1969.
55. «Тюсё кигё хакусё» («Белая книга по мелким и средним предприятиям»), Токио, 1964, 1967, 1971.
56. «Хомпо кэйдзай токэй» («Экономическая статистика нашей страны»), Токио, 1960.
57. «Хоппу ни кансүру сирё» («Материалы о производстве хмеля»), Токио, 1969.
58. «100-но токэй» («Сто важнейших статистических таблиц»), Токио, 1969.
59. «Фудзиоки санко токэйхё» («Статистическое приложение»), Токио, 1969.
60. «Цусё хакусё», «Белая книга по внешней торговле», ч. 1, Токио, 1969.

На английском языке

61. «Bank of Tokyo», 1961.
- 61a. «Diamond Japan Business Directory», Tokyo, 1970, 1971.
62. «Dai-Ichi Bank, Half-Yearly Report», Tokyo, September 30, 1964.
63. «Economic Survey of Japan», 1966—1967, 1967—1968, Tokyo, 1967.
64. «The Europa Year Book 1969», vol. I, London, 1969.
65. «FAO Production Year Book 1968», Rome, 1969.
66. «Fuji Bank, Annual Report», Tokyo, March 31, 1971.
67. «Fuji Bank, Fifteen Foreign Exchange Banks, Comparative Table of Business Conditions», Tokyo, March 31, 1971.
68. «Industrial Bank of Japan, Financial Statement», Tokyo, March 31, 1971.
69. «Introducing Industrial Bank of Japan», Tokyo, 1971.
70. «Japan's Labour Statistics», Tokyo, 1967.
71. «Japan Company Directory», Tokyo, 1971.
72. «Mitsubishi Bank, Annual Report», Tokyo, March 31, 1970—1971.
73. «Mitsui Bank, Half-Yearly Report», Tokyo, September 30, 1968, March 31, 1970.
74. «Sanwa Bank, Annual Report», Osaka, March 31, 1970, 1971.
75. «Sanwa Bank, Half-Yearly Report», Osaka, March 31, 1961, 1962, 1970.
76. «Selected Economic Indicators, Relating to Agriculture», Tokyo, 1965.
77. «Sumitomo Bank, Annual Report», Tokyo, March 31, 1966, 1970, 1971.
78. «Sumitomo Bank, Class-A Authorized Foreign Exchange Banks in Japan», Tokyo, March 31, 1971.
79. «UN Statistical Yearbook», 1962, 1968.

МОНОГРАФИИ

На русском языке

80. Бурлаков М. И. Военное потребление и капиталистическое воспроизводство, М., 1969.
81. «Воспроизводство общественного продукта в Японии», М., 1970.
82. «Европейская аграрная интеграция», М., 1967.
83. «Крупный капитал и монополии стран Азии», М., 1970.
84. Иванов И. Д., Сергеев Ю. А. Патенты и лицензии в международных отношениях, М., 1968.
85. Игнатущенко С. К. Япония и США: партнеры и конкуренты, М., 1970.
86. «История войны на Тихом океане», т. V, М., 1958.

87. Катукоев Л. Н. Очерки новейшей истории Японии 1918—1963 гг., М., 1965.
88. Коен Дж. Б. Военная экономика Японии, М., 1951.
89. Латышев И. А. Конституционный вопрос в послевоенной Японии, М., 1959.
90. Латышев И. А. Японская бюрократия, М., 1968.
91. Лукьянова М. И. Японские монополии во время второй мировой войны, М., 1953.
92. Манукян А. А. Проблемы послевоенного развития экономики капиталистических стран, М., 1966.
93. Марков А. П. Япония: курс на вооружение, М., 1970.
94. Мартынов В. А., Меньшикова М. А., Тулупников А. И. Структурные сдвиги в сельском хозяйстве США, М., 1965.
95. «Материалы третьего советско-японского симпозиума ученых-экономистов», М., 1969.
96. Меньшикова М. А. Капиталистическое накопление и индустриализация сельского хозяйства, М., 1970.
97. «Монополистический капитал современной Японии» (пер. с яп.), М., 1961.
98. «Новое лицо японской промышленности» (пер. с яп.), М., 1967.
- 98а. «Патенты и лицензии в международных экономических отношениях», М., 1968.
99. «Политическая экономия современного монополистического капитализма», т. I, М., 1971.
100. Попов В. А. Земельная реформа и аграрные отношения в Японии после второй мировой войны, М., 1959.
101. «Проблемы современной Японии», М., 1958.
102. Рамзес В. Б. Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии, М., 1965.
103. «Современная научно-техническая революция в развитых капиталистических странах», М., 1971.
104. «Современная Япония». Сборник статей, М., 1958 и 1964.
105. Тейлор М. Ненадежная стратегия, М., 1961.
106. «Управление фирмами Японии» (пер. с яп.), М., 1969.
107. «Экономическое программирование в странах Западной Европы», М., 1969.
108. «Японо-американский „договор безопасности“», М., 1962.

На японском языке

109. Кидзо Абэ, Нихон но кокуфу (Национальное богатство Японии), Токио, 1968.
110. «Биниру то ногё («Винил в сельском хозяйстве»), 1965.
111. «Биру омуги ни кансуру санко сирё 1969» (Материалы о ячмене, используемом в пивоваренном производстве).
112. «Вага куни гинко-но кодо бунсэки» («Анализ деятельности японских банков»), Токио, 1964.
113. «Вага куни кандзэн коё-но иги то тайсаку» («Значение полной занятости в Японии и меры по ее достижению»), Токио, 1960.
114. «Гэндай нихон ногё кэйдзайрон» («Экономика сельского хозяйства современной Японии»), Токио, 1963.
115. «Гэндай нихон сихонсюги кодза» («Современный японский капитализм. Лекции»), т. I, Токио, 1966.
116. «Гэндай тингин рон» («О современных проблемах заработной платы»), Токио, 1969.
117. Дзимбуцу Есида, Нихон но карутэру (Картели Японии), Токио, 1964.
118. Ясуо Като, Сэнго нихон но «кодо сэйтё» то дзюнкан (Высокие темпы роста и цикл в послевоенной Японии), Токио, 1967.

119. «Нихон носэй но тэнкай» («Развитие основной сельскохозяйственной политики»), Токио, 1965.
120. К о б а я с и Е с и о (ред.), Кигё кэйрэцу но дзиттай (Состояние группирования предприятий), Токио, 1961.
121. «Кодо кэйдзай сэйгё то ногё» (Высокие темпы роста экономики и сельское хозяйство), Токио, 1969.
122. «Кокка докусэн сихонсюги то ногё» («Государственно-монополистический капитализм и сельское хозяйство»), т. 2, Токио, 1971.
- 122а. «Косаку кикай сэцуби надо токэй тёса хококу» («Доклад о результатах обследования металлорежущих станков»), Токио, 1969.
123. Ма ц у н а р и Е. Гэндай сарариман рон (О современных служащих), Токио, 1965.
124. «Мицубиси концерун» («Концерт Мицубиси»), Токио, 1968.
125. «Мицуи концерун» («Концерт Мицуи»), Токио, 1968.
126. Нихон кэйдзай бунсэки. Икэда сэйсаку то нитибэй канкэй» («Анализ экономики Японии. Политика Японии и японо-американские отношения»), Токио, 1961, стр. 68—71.
127. «Нихон кэйдзай бунсэки» («Анализ экономики Японии»), Токио, 1960, декабрь, вып. 7.
128. «Нихон кэйдзай кодза, т. 2. Нихон но кэйдзай сэйсаку то кэйдзай кэйкаку» («Японская экономика. Лекции, т. 2. Экономическая политика и экономическое планирование Японии»), Токио, 1965.
129. «Нихон-но отомэйсён» («Автоматизация в Японии»), Токио, 1965, 1968.
130. «Нихон-но дзиэйрёку» («Силы самообороны Японии»), Токио, 1969.
131. «Нихон-но докусэн кигё» («Монополистические предприятия Японии»), т. I, Токио, 1970.
132. «Нихон но сэйдзи кэйдзай родо бунсэки» («Анализ политики, экономики и труда в Японии»), Токио, 1966.
133. «Нихон сихонсюги кодза» («Лекции о японском капитализме», под ред. Хориэ Масанори), ч. II, 1954.
134. «Нихон сангё но кадай то тэмбо» («Проблемы и тенденции японской промышленности»), Токио, 1967.
135. «Нихон сангё то докусэн сихон» («Японская промышленность и монополистический капитал»), Токио, 1959.
136. «Ногё но доко ни кансуру нэндзи хококу» («Ежегодный доклад о положении в сельском хозяйстве»), 1963/64, 1968/69, Токио, 1964, 1969.
137. «Ногё нэндзи хококу 1965/66 нэндо» («Ежегодный доклад по сельскому хозяйству»), Токио, 1966.
138. «Ногё о торимаку синканкё» («Новые условия развития сельского хозяйства»), Токио, 1965, 1967.
139. Но да Дзэн дзи, Нихон но гайкоку сихон рон (Иностранный капитал в Японии), Токио, 1966.
140. «Нока кэйдзай тёса хококу 1964/65 нэндо» («Обследование экономики сельских хозяйств»), 9-й выпуск.
141. О с и м а Киёси и Сибаяма Кэнтаро, Гюню но кэйдзай гаку (Экономика производства молока), Токио, 1962.
142. О с и м а Киёси, Нихон нё ногё (Сельское хозяйство Японии), ч. I, Токио, 1956.
143. «Родо кумиай ундо-но рирон» («Теоретические аспекты профсоюзного движения»), т. 2, Токио, 1969.
144. «Сайкин ни окэру ногё но доко» («Развитие сельского хозяйства в последнее время»), Токио, 1969.
145. С и б а г а к и Ка д з у о, Мицуи Мицубиси хякунэн (100 лет концернов Мицуи и Мицубиси), Токио, 1968.
146. «Сумитомо концерун» («Концерт Сумитомо»), Токио, 1968.
147. Токита Есихиса, Горика мондай нюмон (Введение к проблемам рационализации), Токио, 1966.
148. «Фуккацу сурү нихон гункокусюги» («Возрождающийся японский милитаризм»), Токио, 1966.

149. Хасэгава Сусуму, Докумэн сихонсюги то ногё кодзо (Монополистический капитал и структура сельского хозяйства), Токио, 1962.
150. Хаттори Тосио «Токкё сэнсо» (Конкуренция в области патентов), Токио, 1966.
151. Хаяси Сигэо, Дзиэйтай (Войска самообороны), Токио, 1967.
152. Яцука Ёсукэ, Синкэйдзай сьякай кэйкаку но кайсэцу (Разъяснения нового плана социально-экономического развития), Токио, 1970.

На английском языке

153. «American Militarism, 1970. A Dialogue on the Defense Establishment», New York, 1969.
154. «Annual Report on the State of Agriculture», Tokyo, 1961.
155. «Development Plans and Programs», Paris, 1964.
156. «Economic and Social Development Plan», Tokyo, 1967.
157. «Fuji Bank. Banking in Modern Japan», Tokyo, 1967.
158. «Japan Agriculture Today», Tokyo, 1967.
159. «Japan in the United Nations», Japan Referency Series, № 1—69, Tokyo, 1969.
160. «Japanes Decision for War Records of the 1941». Policy conferences. Stanford Univ., 1967.
161. Lanwerys Y. A., Scanlon P. G. Edication within Industry, New York, 1968.
162. «Military Balance», London, 1970.
163. «Monetary Factors in Japanese Economic Growth», Kobe University, 1970.
164. «The State of Food and Agriculture, 1968», Rome, 1968.
165. «Trust Company Association of Japan. Trust Banks in Japan», Tokyo, 1971.
166. Tsuru Sigeto, Essays on Japanese Economy in Planning Economic Development, Massachusetts, 1963.
167. Vogel Ezra F. Japan's New Middle Class, Los Angeles, 1967.
168. Yanaga T. Big Business in Japanese Politics, New Haven and London, 1968.

ЖУРНАЛЫ

На русском языке

169. БИКИ, Приложение, 1971, № 8.
170. «Внешняя торговля», 1967, № 7.
171. «Мировая экономика и международные отношения», 1969—1971.
172. «Народы Азии и Африки», 1970.
173. «Судостроение за рубежом», М., 1968.
174. «Япония сегодня», № 12, Токио, 1970.

На японском языке

175. «Гэккан какусю», 1969, август.
176. «Гэккан сохё», 1966—1970.
177. «Дайямондэ», 1969.
178. «Дзайкэй Кохо», 1966, 24 января.
179. «Дзайсэй кинью токэй гэппо», 1970, № 218, февраль.
180. «Дзэньэй», 1964—1970.
181. «Кагаку кэйдзай», 1969, № 13.
182. «Кансю но Нихон», 1970, декабрь.
183. «Кокубо», 1969.
184. «Кэйдзай», 1967, 1969.
185. «Кэйдзай сэмина», 1970, № 173, май, спецвыпуск.
186. «Кэйдзай токэй гэппо», 1970—1971.
187. «Кэйдзай хёрон», 1965—1971.

188. «Нихон кэйдзай сихё», Токио, 1971.
189. «Нихон родо кёкай дзаси», 1967, № 103, октябрь.
190. «Нихон токэй гэппо», 1966, 1970, 1971.
191. «Нокё», 1967, 1962.
192. «Норин кин'ю», 1967.
193. «Норин токэй тёса», 1961, 1966, 1968.
194. «Родо мондай», 1965, 1968, 1971.
195. «Родо номин ундо», 1967, 1971.
196. «Родо токэй тёса гэппо», 1966—1971.
197. «Сэкай», 1967, № 7.
198. «Сэкай-но кансэн», 1971, ноябрь.
199. «Сякай орай», 1972, январь.
200. «Сякайсюги», 1969, 1971.
201. «Тоё кэйдзай», 1970—1971.
202. «Тоё кэйдзай гэппо», 1971, № 9.
203. «Тоё кэйдзай токэй гэппо», 1966, 1969—1971.
204. «Тюо корон», 1966, № 5.
205. «Хогаку кэнкю», Т., 1968, т. 41, № 11.
206. «Цусан токэй», 1967, № 6.
207. «Экономисутто», 1970—1971.

На английском языке

208. «Asia Scene», 1969.
209. «Banker», 1970, 1971.
210. «Bank of Tokyo» (Weekly Review), 1961, 1963, 1970, 1971.
211. «The Department of State Bulletin», December 15, 1969.
- 211a. «The Developing Economics», 1969, December, № 4.
212. «The Economist», 1970, November, 21—27.
213. «Farming Japan», 1967, August, № 1.
214. «Fuji Bank. Japan Banking Briefs», 1971—1972.
215. «Industrial Japan Quarterly», № 23, 1971.
216. «Inter Economics», 1969, November, № 11.
217. «Japan Economic Journal», 1965, 1967.
218. «Japan Press», 1968—1969.
219. «Japan Press Weekly Bulletin», September 20, 1970, № 705.
220. «Long Term Credit Bank of Japan Chogin Research», № 1, September, 1970.
221. «Mitsubishi Bank. Review», 1970—1971.
222. «Oriental Economist», 1957, 1963, 1967—1971.
223. «Pacific Affairs», 1948, September.
224. «Survey of Current Business», 1970—1971.
225. «Trade and Industry of Japan», 1970.
226. «UN Monthly Bulletin of Statistics», 1962, 1969, 1971.

ГАЗЕТЫ

На русском языке

227. «Литературная газета», 1.I.1970.
228. «Правда», 31.III.1971.

На японском языке

229. «Акахата», 1967.
230. «Асахи», 1969—1970.
231. «Ёмиури», 1970.
- 231a. «Кансю но нихон», 13.XII.1970.

232. «Майнити», 13.VII.1970.
233 «Никкан когё симбун», 9.II.1968.

На английском языке

234. «American Banker», 1970.
235. «The Canberra Times», 1971, January 11.
236. «International Herald Tribune», 1970, September 30.
237. «Japan Times», 1967—1969.
238. «Mainichi Daily News», 1966, January 16.
239. «The New York Times», 1970, February 19.
240. «The Times», 1969, August 26.
241. «The Times Business News», 1970, October 22.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
<i>Глава I. Некоторые особенности послевоенного развития японской экономики</i>	18
Основные факторы, содействовавшие развитию японской экономики (20). Структурные сдвиги в японской экономике и основные противоречия ее развития (31)	
<i>Глава II. Основные тенденции развития японского монополистического капитала</i>	45
Концентрация производства и капитала (45). Роль монополий в экономике страны (49). Методы контроля монополистических объединений (72).	
<i>Глава III. Монополистические банки в кредитно-финансовой системе Японии</i>	79
Концентрация и централизация банковского капитала (79). Крупнейшие монополии в кредитной сфере (86). Сращивание банковского и промышленного капитала (94).	
<i>Глава IV. Государство и монополии</i>	113
Финансово-кредитные методы государственно-монополистического воздействия (114). Предпринимательская деятельность государства (119). Основные черты экономического программирования (128). Объективные границы экономического программирования и государственного регулирования (150).	
<i>Глава V. Государственно-монополистический капитализм и рабочий класс</i>	156
Условия увеличения армии наемного труда (157). Условия сохранения низкого уровня заработной платы в Японии (165). Основные методы капиталистической рационализации труда (170). Последствия капиталистической рационализации (181).	
<i>Глава VI. Государственно-капиталистический капитализм и трудовая интеллигенция Японии</i>	188
Борьба за место в рядах «белых воротничков» (190). Система подготовки кадров японской интеллигенции (193). Служащие частных предприятий (197). Положение инженерно-технических работников (203). Служащие государственных учреждений и предприятий (208). Работники просвещения (220). Государственно-монополистический капитализм и положение молодых научных кадров (225). Японская интеллигенция и борьба рабочего класса (229).	

<i>Глава VII. Государственно-монополистический капитализм и крестьянство</i>	235
Проникновение монополистического капитала в сельское хозяйство (236). Государственно-монополистическое регулирование сельского хозяйства (251). Положение крестьянства в условиях государственно-монополистического капитализма (269).	
<i>Глава VIII. Внешнеэкономические связи Японии</i>	275
Внешнеэкономические связи Японии и торговая экспансия (276). Финансово-экономическая экспансия японских монополий (288). Япония и международные организации (297). Япония и международные региональные организации (304). Японо-американское партнерство (315).	
Заключение	324
Примечания	326
Источники и литература	337

О п е ч а т к и

Стр.	Табл.	Столб.	Напечатано	Следует читать
			1959	1959
47	6	2	82 (100,0)**	982 (100,0)**
			44 (75,7)	744 (75,7)
			68 (57,8)	568 (57,8)
			24 (43,3)	424 (43,3)
			37 (34,4)	337 (34,4)

Заг. 649

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЯПОНИИ И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО КАПИТАЛИЗМА

Утверждено к печати Институтом востоковедения
Академии наук СССР

Редакторы М. М. Новакова, Г. Н. Патернак
Младший редактор Р. Г. Селиванова
Художник Е. В. Бекетов. Художественный редактор И. Р. Бескин
Технический редактор С. В. Цветкова. Корректор К. Н. Драгунова

Сдано в набор 11/X 1972 г. Подписано к печати 20/II 1973 г.
А-06634. Формат 60 × 90¹/₁₆. Бум. № 2. Печ. л. 21,75. Уч.-изд. л. 23,02
Тираж 3500 экз. Изд. № 3081. Заказ № 1106. Цена 1 р. 50 к.

Главная редакция восточной литературы издательства «Наука»
Москва, Центр, Армянский пер., 2.

3-я типография издательства «Наука», Москва, К-45, Б. Кисельный пер., 4
© Главная редакция восточной литературы издательства «Наука», 1973 г.

Цена 1 р. 80 к.

МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ЯПОНИИ