Я. А. Певзнер

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Я. А. Певзнер

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «НАУКА»
ГЛАВНАЯ РЕДАКЦИЯ ВОСТОЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
МОСКВА 1976

33И
П23

В книге анализируются важнейшие теоретические проблемы государственно-монополистического капитализма в Японии. Особое внимание уделено государственно-монополистическому регулированию. Автор рассматривает основные противоречия, возникавшие в ходе быстрого экономического развития Японии, и пути их решения на основе сочетания конкуренции и государственного регулирования, показывает роль государственной собственности, административно-директивных функций государства. Специальному анализу подвергается вопрос о роли государственного контроля в области внешнеэкономических связей в условиях так называемой либерализации экономики.

П $\frac{11105\text{-}166}{013(02)\text{-}76}$ 96-76

© Главная редакция восточной литературы
издательства «Наука», 1976.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Первоначально имелось в виду подготовить второе издание опубликованной Институтом мировой экономики и международных отношений Академии наук СССР работы автора «Государственно-монополистический капитализм в Японии»[1]. В последующем от этого замысла пришлось отказаться: уж не говоря о том, что устарели фактический материал и статистические данные, выяснилась также необходимость существенно иного подхода и, следовательно, другого плана работы.

За прошедшие годы взаимоотношения между государством, монополиями и народным хозяйством стали более тесными и глубокими, более разнообразными и противоречивыми. Государственно-монополистическое регулирование экономики простирается на многие сферы общественных отношений и включает такие сложные проблемы, как экономический рост, конкуренция и монополия, собственность, область цен и доходов, инвестирование, внешнеэкономические связи. В настоящее время степень и характер сращивания монополий и государства таковы, что, с одной стороны, встав на путь их всестороннего описания, исследователь рискует потерять научную ориентировку и заблудиться в дебрях фактов, относящихся как к этой сфере, так и к сопредельным сферам. С другой стороны, автор отдает себе отчет в том, что, сколь ни велико значение Японии — второй страны современного капитализма по объему промышленного производства и валового национального продукта (ВНП), страны, быстро догоняющей по производству на душу населения страны Западной Европы, — все же этот опыт недостаточен для выводов, относящихся ко всему современному капитализму. Цель работы заключается как в том, чтобы рассмотреть японский опыт на основе мирового, так и в том, чтобы путем анализа богатого японского опыта выяснить эффективность и границы государственно-монополистического регулирования, исследовать одно из основных противоречий современной капиталистической действительности — противоречие между растущими потребностями общегосударственного регулирования и ограниченными возможностями государственно-монополистического капитализма. Опыт Японии, страны с устойчивыми традициями «этатизма» — тесных связей государства и частного предпринимательства, — в этом отношении весьма показателен.

В своей работе автор старался в максимально возможной степени учесть результаты исследований советских экономистов и японоведов по

---

[1] Книга вышла в 1961 г. в издательстве «Наука». В 1963 г. была опубликована в Японии («Нихон ни окэру кокка докусэн сихонсюги»).

проблемам государственно-монополистического капитализма, а также исследования японских марксистов, аналитические материалы и статистику, публикуемую в японских и других иностранных изданиях разных направлений. Большую помощь в этом оказали публикации Института научной информации общественных наук Академии наук СССР.

Работа осуществлялась в Секторе экономики Японии Института мировой экономики и международных отношений Академии наук СССР. Шестая глава книги написана аспирантом института В. К. Зайцевым. Помощь сотрудников Сектора была столь велика, что в определенном смысле данную работу следует рассматривать как коллективную, хотя за все ее недостатки несет ответственность автор.

Особую признательность автор выражает А. С. Федосееву, И. А. Бонк, В. Б. Амирову, П. И. Клайману и Е. Б. Ковригину, вложившим много труда в подготовку материалов и оформление рукописи.

Я. Певзнер

введение

ОБЩИЙ КРИЗИС КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ

Экономической основой резкого возрастания государственного участия в воспроизводстве явились те же процессы, которые обусловили рост капиталистической концентрации и централизации, образование и господство монополий. Еще в 70-х годах XIX в. К. Маркс отмечал, что развитие акционерных обществ «в известных сферах... ведет к установлению монополии и потому требует государственного вмешательства»[1]. «Так или иначе, — писал Ф. Энгельс в „Развитии социализма от утопии к науке", — с трестами или без трестов, в конце концов государство как официальный представитель капиталистического общества вынуждено взять на себя руководство производством»[2].

В реальной исторической действительности новая ступень участия буржуазного государства в экономике оказалась неразрывно связана с общим кризисом капиталистической системы, со всем комплексом ее противоречий. Эта новая ступень проявилась в форме государственно-монополистического капитализма, развитие которого обусловлено не только изменениями в области воспроизводства, но и в громадной степени такими факторами мирового развития, как обострение противоречий между трудом и капиталом, успехи социализма в соревновании с капитализмом, обострение неравномерности развития, распад колониальной системы, т. е. основными факторами, характеризующими углубление общего кризиса капиталистической системы.

Основатель учения о государственно-монополистическом капитализме В. И. Ленин видел коренные причины возникновения государственно-монополистического капитализма в тех же закономерностях, которые обусловили переход капитализма из стадии свободной конкуренции в стадию империализма, — в концентрации производства и централизации капитала, в том, что

---

[1] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 25, ч. 1, стр. 481—482.
[2] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 19, стр. 221.

монополии приобрели решающую роль во всех сферах общественной жизни капиталистического общества. «Старый капитализм, — отмечал В. И. Ленин, — основанный на свободной конкуренции, этой войной (имеется в виду первая мировая война.— *Я. П.*) окончательно убит, — он уступил место капитализму государственному, монополизационному»[3].

Но в отличие от тех, кто впоследствии ограничивался подчеркиванием общих черт монополистического и государственно-монополистического капитализма (таких черт, как подчинение государства монополиям, усиление эксплуатации рабочего класса и т. д.), В. И. Ленин с мастерством истинного диалектика рассматривает то особое, специфическое, характерное, что обусловило необходимость ввести в марксистскую науку новое понятие — государственно-монополистический капитализм[4].

Первая характерная черта этого явления заключается в том, что капитализм дорос до регулирования производства и потребления буржуазным государством в масштабе целой страны. В государственном регулировании, как оно сложилось во время первой мировой войны, В. И. Ленин видел ряд новых черт, отличающих его от старого капитализма. «Когда капиталисты работают на оборону, — писал В. И. Ленин, — т. е. на казну, это уже — ясное дело — не „чистый“ капитализм, а особый вид народного хозяйства. Чистый капитализм есть товарное производство. Товарное производство есть работа на *неизвестный* и свободный рынок. А „работающий“ на оборону капиталист „работает“ вовсе не на рынок, а *по заказу* казны...»[5]. В написанных в период первой мировой войны трудах В. И. Ленина, в частности в работах «Империализм, как высшая стадия капитализма», «Материалы к пересмотру партийной программы», «Государство и революция», нашли отражение не только сущность и специфические черты государственно-монополистического капитализма, но и его основные связи и опосредствования, его формы и механизм, его динамика и экономическая эффективность, его глубокая противоречивость и место, занимаемое им в процессе перехода от капитализма к социализму, в классовой, политической и идейной борьбе революционной эпохи.

Что касается форм и механизма государственно-монополи-

---

[3] В. И. Ленин, — т. 36, стр. 353.

[4] «Всякое общее историческое соображение, — писал В. И. Ленин, — применяемое к отдельному случаю без особого разбора условий именно данного случая, становится фразой» (В. И. Ленин, — т. 35, стр. 373). В этих словах выражена одна из важнейших черт марксистско-ленинской теории познания, черта, которой В. И. Ленин придавал большое значение при изучении проблем государственно-монополистического капитализма. Так, например, по поводу определения Бухариным государственно-монополистического капитализма как диктатуры буржуазии Ленин указал, что «диктатура буржуазии была (и есть) *до* государственного капитализма» (Ленинский сборник XI, стр. 377).

[5] В. И. Ленин, — т. 32, стр. 318—319.

стического регулирования, то здесь наиболее характерной чертой является сращивание монополий и государства, соединение «гигантской силы капитализма с гигантской силой государства в один механизм»[6].

Экономическая эффективность государственно-монополистического капитализма могла быть прослежена В. И. Лениным главным образом в связи с войной и оценивалась им весьма высоко, особенно в отношении Германии. В. И. Ленин уже не имел возможности проследить за динамикой государственно-монополистического регулирования в 20-е годы, но данные им характеристики регулирования в военный период чрезвычайно важны для понимания последующих процессов. Анализируя быстрое развитие государственно-монополистического капитализма в годы первой мировой войны, В. И. Ленин подчеркивал *вынужденный характер* столь быстрого развития, тот факт, что его колоссальный рост связан с *необходимостью,* которую породила война, ее гигантские масштабы, ее ожесточенность. «Война, — подчеркивал В. И. Ленин, — сделала то, что не было сделано за 25 лет»[7]. И далее: «...общественное регулирование производства и распределения, *в силу давления обстоятельств* (курсив мой. — *Я. П.*), вводится в ряде стран»[8]. В *вынужденном* характере государственно-монополистического регулирования экономики проявилась его глубокая противоречивость, тот факт, что в рассматривавшийся В. И. Лениным период столь высокая степень государственного регулирования носила для капитализма чрезвычайный характер[9].

В марксистской литературе до первой мировой войны вызревание материальных предпосылок социализма связывалось главным образом с укрупнением размеров производства. В своих трудах по империализму В. И. Ленин именно в данном аспекте сосредоточил внимание на ряде новых факторов, проистекающих из основных черт империализма (в особенности из новой роли банков) и из развития государственно-монополистического капитализма (общегосударственный учет, контроль и т. д.). «Государственно-монополистический капитализм есть полнейшая *материальная* подготовка социализма...»[10] «Механизм об-

---

[6] В. И. Ленин, — т. 32, стр. 83.
[7] В. И. Ленин, — т. 31, стр. 355.
[8] В. И. Ленин, — т. 31, стр. 449.
[9] Особый, противоречивый характер отношений государства и монополий отмечаются В. И. Лениным и для довоенного периода. В книге «Империализм, как высшая стадия капитализма» В. И. Ленин пишет: «Торговые палаты, например, в Бохуме, в Эрфурте, требуют „запретить" сберегательным кассам вести „чисто" банковые операции вроде учета векселей, требуют ограничения „банковской" деятельности почтовых учреждений. Банковые тузы как бы боятся, не подкрадывается ли к ним государственная монополия с неожиданной стороны» (т. 27, стр. 333—334).
[10] В. И. Ленин, — т. 34, стр. 193.

щественного хозяйничанья здесь уже готов»[11], — отмечал В. И. Ленин.

Вместе с тем В. И. Ленин многократно решительно подчеркивал, что подготовка материальных предпосылок социализма, как бы далеко она ни заходила, не равнозначна переходу к социализму, что в рамках капитализма характер и объем государственного регулирования направляется прежде всего интересами эксплуататорских классов и что непременной гранью между государственно-монополистическим капитализмом и социализмом является социалистическая революция. «Мы,—писал В. И. Ленин, — остаемся все же при капитализме, хотя и в новой его стадии, но несомненно при капитализме. „Близость" *такого* капитализма (т. е. государственно-монополистического капитализма. — *Я. П.*) к социализму должна быть для действительных представителей пролетариата доводом за близость, легкость, осуществимость, неотложность социалистической революции, а вовсе не доводом за то, чтобы терпимо относиться к отрицанию этой революции и к подкрашиванью капитализма, чем занимаются все реформисты»[12].

Более чем полувековая история общего кризиса капитализма обнаружила, что рассмотренное В. И. Лениным в годы первой мировой войны резкое возрастание экономической роли буржуазного государства не было лишь эпизодом, связанным с военными обстоятельствами. История подтвердила ленинское положение о том, что система государственно-монополистического капитализма была продолжением и развитием тех тенденций, которые были свойственны капитализму в его новой, империалистической стадии развития. История показала, что государственно-монополистический капитализм — это капитализм на той стадии развития, когда не только свободная конкуренция переросла в монополию, но вместе с тем процесс воспроизводства стал невозможен без широкого воздействия на него буржуазного государства.

Необходимость государственного регулирования экономики с особой силой проявлялась тогда, когда оно резко ослабевало или отсутствовало. Так, когда после окончания первой мировой войны монополистический капитализм поторопился сбросить с себя «бремя» государственного регулирования и с наступлением периода стабилизации повсюду были восстановлены традиционные способы ведения хозяйства при минимальном вмешательстве государства, этот отказ от государственного регулирования экономики обусловил особенно глубокий и длительный характер экономического кризиса 1929—1933 гг. И кризис 1929—1933 гг. и весь последующий ход экономического развития подтвердили правильность утверждения В. И. Ленина о том, что «хотя тре-

---

[11] В. И. Ленин, — т. 33, стр. 50.
[12] В. И. Ленин, — т. 33, стр. 68.

сты производят товары не анархически, а по учету, но кризисы все же остаются неустранимыми в силу... свойств капитализма, сохраняющихся и при трестах» [13].

На фоне успехов строительства социализма в СССР исключительный по своей остроте экономический кризис 1929—1933 гг. угрожал самому существованию капиталистического общественного строя. Поэтому борьба против данного конкретного кризиса, кризиса 1929—1933 гг., переросла в новый этап государственно-монополистического капитализма, придала его развитию новые стимулы и определила его новые черты [14].

Антикризисные мероприятия буржуазного государства в прошлом осуществлялись в рамках действующих законов и государственных институтов (по преимуществу финансово-кредитных). На сей раз встал вопрос о таком широком вмешательстве государства в экономическую жизнь, которое требовало изменений в законодательстве и структуре государственных органов. Борьба вокруг этих изменений была неразрывно связана с конкретными политическими и экономическими условиями каждой страны, отличалась большой остротой и крайней неравномерностью. Если в то время, когда об этом писал В. И. Ленин, государственно-монополистический капитализм носил целиком военный характер и развивался под влиянием потребностей империализма, связанных с ведением войны, то на этот раз возникли серьезные различия в ходе этого процесса в разных странах.

В Германии и Японии необходимость государственных мер в борьбе за выход из экономического кризиса была использована наиболее реакционными, наиболее шовинистическими и агрессивными кругами монополистической буржуазии для подготовки и развертывания новой мировой войны. Ради этой цели в указанных странах (и еще раньше, в начале 20-х годов, в Италии) от власти были отстранены те круги буржуазии, которые были «заражены» идеями «либерализма», невмешательства государства в экономическую жизнь, которые были неспособны вести борьбу за скорейшее преодоление кризиса в интересах буржуазии (к этим кругам примыкала и верхушка социал-демократии).

В других странах экономический кризис развертывался в совершенно иных условиях. В США обстановка исторически сложилась таким образом, что инициатором создания системы антикризисного регулирования экономики выступала та часть правящих кругов, которая придерживалась сравнительно либерального курса (политическим лидером этой части был президент Ф. Д. Рузвельт), тогда как наиболее реакционные круги монополистической буржуазии (представленные главным обра-

---

[13] В. И. Ленин, — т. 34, стр. 362— 363.

[14] Наиболее подробный и глубокий анализ этих проблем, основанный на программных документах КПСС и Коммунистического интернационала, см. в кн.: Е. С. Варга, Начало общего кризиса капитализма.

зом Республиканской партией, а также некоторой частью Демократической партии) яростно сопротивлялись созданию такой системы.

В целом во всем капиталистическом мире с начала 30-х годов и вплоть до окончания второй мировой войны победило милитаристское направление государственно-монополистического капитализма. Однако борьба, развернувшаяся в разных странах по поводу путей выхода из кризиса, образование внутри верхушки правящих классов фракции, стоявшей за невоенное направление государственного регулирования экономики, возникновение в буржуазной политической экономии направления, ориентирующегося на постоянное вмешательство государства, — все это сыграло большую роль во всем последующем развитии.

Исторические особенности государственно-монополистического регулирования экономики в Японии

Постепенное созревание условий государственно-монополистического регулирования в довоенные годы, его быстрый взлет в годы первой мировой войны, послевоенное ослабление, сменившееся с начала 30-х годов антикризисными мерами, затем новый ускоренный рост милитаризации и, наконец, после окончания второй мировой войны, создание устойчивой системы государственного регулирования в невоенных условиях — таковы важнейшие вехи развития государственно-монополистического капитализма в странах Западной Европы и Соединенных Штатах Америки.

В отличие от главных стран Западной Европы Япония в силу особенностей ее международного положения в 1914—1918 гг. не приобрела опыта развертывания военного хозяйства [15]. Но и не имея такого опыта, в ходе подготовки и ведения второй мировой войны Япония по степени военно-экономической мобилизации, по глубине, размаху и эффективности военного государственно-монополистического капитализма не уступала другим странам империализма, включая гитлеровскую Германию. Это объяснялось отнюдь не только концентрацией производства и господством монополий (в этом отношении Япония отставала от США и основных стран Западной Европы), но и рядом особенностей исторического развития, среди которых существенное место занимают традиции перманентного активного государственного вмешательства в экономику — главным образом в целях внешней агрессии.

До конца второй мировой войны специфика государственно-

[15] Хотя Япония и участвовала в войне 1914—1918 гг. (на стороне Антанты), ее участие носило чисто формальный характер и не потребовало специальных мер военно-экономической мобилизации.

монополистического капитализма Японии определялась военно-феодальным характером японского империализма и его особой агрессивностью. Японский империализм вышел на арену состязания империалистических сил тогда, когда мир уже был поделен между «старыми» империалистическими странами, и поэтому выступил как одна из главных сил кровавого империалистического передела мира. Присущая монополистическому капитализму агрессивность усиливалась в Японии тем, что со времен революции Мэйдзи (1867—1868) у власти находился буржуазно-помещичий блок, а его политическим органом была полуабсолютная монархия, военно-бюрократический аппарат, обладавший известной самостоятельностью. Вместе с экономическим развитием страны, становлением и укреплением позиций японских монополий («дзайбацу») укреплялась и военно-бюрократическая машина, приобретавшая все более реакционные черты, переходившая во все большей степени под контроль самурайской военщины. От многовекового феодального абсолютизма и затворничества Япония унаследовала традиции строгого государственного регламентирования, которые были использованы для создания протекционизма, переросшего затем в государственно-монополистическую систему.

На протяжении многих десятилетий (вплоть до окончания второй мировой войны) объективная необходимость промышленного развития Японии теснейшим образом переплеталась с внешней экспансией и агрессией японского империализма. Строительство крупных предприятий (главным образом в тяжелой промышленности) и последующая их передача в руки монополий-«дзайбацу»; субсидирование экспорта товаров и создание внешнеторговых картелей; государственный экспорт капитала и создание государственных военно-колонизационных компаний в колониях и на оккупированных территориях; государственный контроль над почтово-сберегательным делом и функционирование полугосударственных «специальных» банков (Промышленный банк, ряд ипотечных банков и др.), главным образом с целью долгосрочного кредитования новых или малоприбыльных отраслей экономики, — таковы были основные звенья государственно-монополистического контроля до второй мировой войны.

Нападение Японии в 1937 г. на Китай положило начало новому этапу в развитии государственно-монополистического регулирования, его огромному усилению с целью мобилизации экономических ресурсов для ведения агрессивной войны. С этого времени расширение и углубление государственно-монополистического регулирования шло следом за подготовкой к очередному этапу агрессии, а затем — следом за расширением фронта войны и ухудшением военного и экономического положения Японии. Доля военных расходов в национальном доходе увеличилась с 6,9% в 1936 г. до 31,8% в 1941 г., 52,5% в 1943 г. и 129,1% в

1944 г.[16]. Посредством налогов и принудительных займов, государственных и принудительных закупок, системы лицензий, максимальных цен и рационирования (карточной системы), через сеть так называемых «контрольных организаций» и путем расширенного государственного предпринимательства под прямой или косвенный контроль государства были поставлены экспорт и импорт, внутренняя торговля, кредиты и инвестиции, номенклатура продукции (как в крупной промышленности, так и в мелкой и средней, а также в сельском хозяйстве), мобилизация и распределение рабочей силы и ее эксплуатация (ставки заработной платы, особый режим на военных заводах и т. д.)[17].

Разгром милитаризма означал крутой поворот во всем историческом развитии Японии. Послевоенное тридцатилетие проходило под знаком «либерализации», имевшей различное значение для разных периодов и сфер общественной жизни. Что касается экономики, то здесь первый шаг заключался в отмене всей системы военно-экономического регулирования и в установлении оккупационного контроля военных властей США. В условиях послевоенной разрухи контроль этот носил по преимуществу «иждивенческо-распределительный», «потребительский» характер в том смысле, что его основным содержанием было распределение помощи, которую Япония получала от США в эти годы в форме поставок продовольствия, финансирование наиболее срочных государственных мероприятий, связанных с окончанием войны, демобилизацией вооруженных сил, репатриацией, субсидирование с целью регулирования цен на промышленное сырье, полуфабрикаты, топливо, удобрения, причем это субсидирование служило для поддержки части средних и мелких предприятий, которые после войны первыми вышли из состояния паралича и занимали в эти годы в снизившемся производстве необычно крупное место. Контроль был призван ослабить последствия общего и экономического банкротства милитаристской Японии, но, несмотря на все принимавшиеся меры, в стране имели место инфляция и разгул спекуляции[18].

Одновременно эти годы были годами социальных и политических реформ, проводившихся под давлением демократических сил и оказавших большое влияние на все последующее развитие

---

[16] Н. И м а и, Нихон-но кокка докусэн сихонсюги, стр. 639. Превышение 100% национального дохода в 1944 г. означает проедание национального имущества.

[17] Эти вопросы были подробно рассмотрены в работе: Я. А. П е в з н е р, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны.

[18] Индекс розничных цен в Токио составлял (1930 г. = 100): в 1945 г. — 752; в 1946 г. — 2706; в 1947 г. — 9045; в декабре 1949 г. — 25 620; сумма банкнот Банка Японии, находившихся в обращении, возросла с 30,2 млрд. иен в августе 1945 г. до 320 млрд. иен в апреле 1950 г. [Я. А. П е в з н е р, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны].

страны. Послевоенная оккупация с самого начала имела целью помощь буржуазному строю Японии, его спасение. Но решающая роль Советского Союза в разгроме гитлеровской коалиции и сложившаяся в результате этого разгрома мировая обстановка привели к тому, что последствия поражения милитаристской Японии оказались для нее аналогичны тем, которые характерны для радикальной буржуазно-демократической революции. Военный разгром привел к фактической ликвидации военщины и к резкому ослаблению влияния дворцовой клики и старой бюрократии. Американские оккупанты и правящие круги Японии оказались вынуждены провести земельную реформу, в результате чего были ликвидированы помещичье землевладение и помещичий класс. Новая конституция, принятая в 1947 г., расширившая избирательные права и права парламента, содержала статью об отказе Японии от войны как средства решения международных споров и от содержания вооруженных сил. Место малочисленных и полулегальных довоенных профсоюзов заняли мощные многомиллионные организации рабочих и служащих.

Вместе с тем с момента оккупации начал складываться блок правящих кругов США и Японии, направленный против социализма и демократии. Становление этого блока и его укрепление приводили к ослаблению оккупационного контроля, в частности ко все большей передаче функций государственного регулирования экономики японскому правительству. Передача эта не носила механического характера, вместе с ней видоизменялись и направление регулирования и его методы.

Исторически обстоятельства сложились так, что поворот к новому курсу, продиктованному интересами японских монополий, оказался связан с именами эмиссаров американского монополистического капитала Доджа и Шоупа. Направленные в 1948—1949 гг. правительством США в Японию крупный банкир Дж. Додж и знаток налогового дела К. Шоуп разработали программу, которая впоследствии получила название «линии Доджа». 7 марта 1949 г. на пресс-конференции Додж заявил: «Японская экономика стоит на двух ходулях. Одна из них — это американская помощь, другая — субсидии японского правительства. Если эти ходули сделать слишком высокими, с них можно упасть и поломать зубы. Поэтому их нужно укоротить» [19].

В *общефинансовом плане* «укорочение ходуль» выражалось в том, что был взят курс на создание сбалансированного государственного бюджета на основе резкого сокращения всех видов государственных субсидий — невзирая на то что это должно было повести к новому росту цен и вероятному разорению многих мелких и средних (отчасти и крупных) предприятий. Особенно важное значение имело то, что японскому правительству запрещалось впредь производить по его усмотрению субсидиро-

---

[19] «История войны на Тихом океане», стр. 231.

вание за счет средств, выручавшихся от продажи продовольственных и других товаров, которые получались из США в порядке помощи.

В *налоговом плане* — в соответствии с рекомендациями Шоупа — было произведено резкое сокращение налогов на имущество, на юридических лиц и на сверхприбыли при одновременном перенесении центра тяжести на подоходный налог — с понижением необлагаемого минимума и расширением численности плательщиков налогов среди трудящихся классов и мелкой буржуазии [20].

Во *внешнеторговом и валютном планах* был ликвидирован так называемый «специальный фонд внешней торговли» и одновременно вместо множественных курсов иены, определявшихся для разных сделок по произволу властей, был введен единый курс в размере 1 долл.=360 иен. Тем самым прежняя система широкого, «экстенсивного» субсидирования экспорта была ликвидирована, но вместо нее была создана новая система, суть которой заключалась в следующем: средства от продажи внутри Японии товаров, получавшихся по американской помощи, вместо того чтобы направляться в бюджет, стали поступать в тогда же созданный Эквивалентный фонд, который предназначался для кредитования под американским контролем «базовых», приоритетных отраслей экономики [21].

В *международном плане* «линия Доджа» внешне выглядела как вмешательство оккупационных властей в прерогативы японского правительства, а в действительности она была шагом к подготовке американо-японского «договора безопасности», заключенного в сентябре 1951 г., — к видоизменению контроля в духе, угодном возрождавшимся японским монополиям [22]. «Практическая установка Доджа, — писал впоследствии американский журнал „Лайф", — сводилась к тому, что одна унция устойчивых денег стоит фунта военных директив и контроля» [23].

В японской печати нередко встречается утверждение о том, что «линия Доджа» принесла с собой общее ухудшение экономического положения и что только война в Корее «вывезла» японскую экономику из «трясины экономического кризиса». Это мнение правильно лишь отчасти. «Линия Доджа» отражала банкротство прежних методов государственного регулирования, сложившихся после войны, и явилась выражением ломки этих методов. Сам процесс ломки не мог не быть болезненным, но его конечный итог заключался в том, что был восстановлен нормальный для капитализма процесс ценообразования на базе стоимостных отношений, что приостановило инфляцию, стаби-

---

[20] "Postwar Economic Growth in Japan", стр. 33—34.
[21] Sh. T s u r u, Essays on Japanese Economy, vol. I, стр. 63.
[22] Подробнее об этом см.: «История войны на Тихом океане», гл. IV.
[23] "Life", December 9, 1957, стр. 15.

лизировало денежное обращение, способствовало усилению конкурентной борьбы.

Со вступлением в 1952 г. в силу Сан-Францисского мирного договора постепенно, в течение 2—3 лет, были ликвидированы Эквивалентный фонд, Банк реконструкции, Специальный счет промышленных инвестиций и некоторые другие порождения времен оккупации. С ликвидацией этих институтов в Японии как бы завершилась «внутренняя либерализация», т. е. перевод частномонополистического предпринимательства на коммерческие начала. С середины 50-х годов в развитии японского государственно-монополистического капитализма начался новый этап: активное государственное воздействие на экономику, вышедшую из длительной полосы чрезвычайных предвоенных, военных и послевоенных обстоятельств, основанную на обычной для современного капитализма монополистической конкуренции. Еще оставалась, впрочем, особая система регулирования внешней торговли, опиравшаяся на открытый и многосторонний протекционизм. Борьба вокруг этой системы и переход к так называемой «открытой экономике» растянулись на ряд лет (они рассматриваются в главе пятой).

Воздействие буржуазного государства на процесс воспроизводства ни в коем случае нельзя рассматривать в узкохозяйственной плоскости. И по своему происхождению, и по механизму, и по функциям государственно-монополистический капитализм связан с экономикой во всех ее аспектах — со взаимодействием производительных сил и производственных отношений.

Для того чтобы экономика функционировала в «оптимальном режиме», диктуемом интересами капитала и его монополистической верхушки, государство воздействует на все стороны воспроизводственного процесса и экономических отношений, включая такие, как:

экономический рост, его темпы и структура;

соотношение крупной и мелкой собственности;

конкуренция, монополия и структура хозяйственных организаций;

образование и наука;

занятость и борьба между капиталом и трудом;

кредит и денежное обращение;

ценообразование;

внешнеэкономические связи.

Всесторонний анализ перечисленных направлений государственно-монополистического капитализма должен быть предметом коллективной работы. В данной же книге автор ставит перед собой более скромные задачи. В первых двух главах освещаются результаты анализа по следующему кругу вопросов: проблемы и противоречия экономического роста, рождающие необходимость государственно-монополистического регулирования (глава первая); капитал, монополии и государство (глава

вторая). В четырех последующих главах рассмотрены основные направления и характер взаимодействия — средства и эффективность государственной экономической политики в сферах финансов и инвестиций, программирования, ценообразования и внешнеэкономических связей. Все проблемы рассматриваются в динамике, причем основное внимание уделяется положению, сложившемуся в 60-х — начале 70-х годов.

В заключение подводятся итоги, которые должны послужить переходом к анализу социально-политических проблем. Этим проблемам посвящается ряд специальных монографий, уже выпущенных советскими исследователями или находящихся в процессе подготовки[24].

---

[24] Ссылки на соответствующие работы содержатся в тексте и в списке использованной литературы.

глава первая

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

От высоких темпов — к кризису и снижению темпов

После того как Сан-Францисский мирный договор 1951 г. положил конец режиму оккупации, а 2—3 года спустя было завершено послевоенное восстановление, японская экономика обнаружила весьма быстрые темпы экономического развития. В течение 1957—1973 гг. для Японии был характерен самый высокий в мире темп роста ВНП — в целом и на душу населения. За 1961—1970 гг. среднегодовой темп роста промышленного производства Японии составил 15,0%, а ВНП — 11,1%, тогда как для США соответствующие цифры составляли 4,1 и 4,0%, а для Западной Европы — 5,4 и 4,9% [1]. Если за оба сопоставляемых далее года принять данные по США за 100, то в 1973 г. по сравнению с 1950 г. ВНП на душу населения увеличился в среднем для всех индустриальных стран капитализма с 38,7 до 64,4, а для Японии — с 9,4 до 55,5 [2]. В результате доля Японии в мировом капиталистическом производстве и во внешнеторговом обороте капиталистического мира резко повысилась (табл. 1).

Необыкновенная высота темпов экономического роста привлекла к Японии особое внимание во всем мире. Преобладавшая в западной буржуазной литературе во второй половине 50-х — начале 60-х годов тема «японское экономическое чудо» сменилась темой «японская угроза», «японский вызов». Так, в 1970 г. вышла книга американского социолога Германа Кана «Возникающее японское сверхгосударство: вызов и ответ», проникнутая беспокойством за позиции США в связи с «наступлением» Японии. Г Кан утверждает, что Япония в ближайшие два десятилетия превратится в «экономическую и технологическую сверхдержаву» и что в ряду других высокоразвитых стран она

---

[1] Расчеты Конъюнктурного сектора Института мировой экономики и международных отношений Академии наук СССР (ИМЭМО АН СССР).

[2] «Экономическое положение капиталистических и развивающихся стран», — «Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, Приложение, стр. 11.

Таблица 1

Основные экономические показатели главных центров империализма*

	США		Западная Европа		В том числе ЕЭС		Япония	
	1950 г.	1974 г.	1950 г.	1974 г.	1950 г.****	1974 г.*****	1950 г.	1974 г.
Территория, млн. кв км	9,3	9,4	3,7	3,7	1,2	1,6	0,4	0,4
Население, млн. человек**	152,3	211,7	219,5	381,1	155,4	257,9	82,9	109,7
Индекс	100	139	100	131	100	166	100	132
Промышленное производство, индекс	100	278	100	354	100	396	100	1497
Доля в капиталистическом промышленном производстве, %	54,6	39,2	32,6	31,5	15,6	24,8	1,6	9,2
Валовой национальный продукт, млрд. долл. (в текущих ценах)	483,5	1116,4	303,8	899,6	246,7	717,9	36,2	253,0
Индекс	100	231	100	296	100	291	100	700
Валовой национальный продукт, млрд. долл. (в ценах 1963 г.)	384,9	896,0	239,7	707,1	126,5	565,2	6,4	181,0
Индекс	100	233,0	100	295,0	100	446,8	100	2828,1
Внешнеторговый оборот, млрд. долл.	19,1	204,3	44,4	719,3	20,5	568,2	1,8	117,6
Индекс	100	1070	100	1620	100	2772	100	6533
Доля в совокупном внешнеторговом обороте капиталистического мира, %	16,5	13,2	38,6	46,6	17,8	36,8	1,6	7,6
Золотовалютные резервы, млрд. долл.	22,8	15,1	10,2	100,0	3,8	69,6	0,6	13,5
Индекс	100	66	100	280	100	1831	100	2250
Доля в золотовалютных резервах капиталистического мира, %	48,5	7,8	23,1	64,7	8,1	47,1	1,2	6,6
Затраты на НИОКР***, млрд. долл.	13,7	30,5	4,3******	12,1******	2,5	11,7	0,5	3,8

* «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 1, стр. 29 (расчеты Конъюнктурного сектора ИМЭМО АН СССР).

** На середину года.

*** В 1960 и 1970 гг.

**** Бельгия, Италия, Люксембург, Франция, ФРГ.

***** Англия, Бельгия, Дания, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, ФРГ.

****** Англия, ФРГ, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Швеция.

находится на пути к созданию «постиндустриального общества»[3]. В том же духе написаны книги английского журналиста П. Б. Стоуна «Япония рвется вперед» и швейцарца Н. Жекье «Индустриальный вызов Японии». По словам Н. Жекье, «Япония, превратившаяся к настоящему времени в третью индустриальную сверхдержаву, может стать первой в конце века». Он призывает Западную Европу «извлечь необходимые уроки из этого опыта и быть в состоянии противостоять японскому индустриальному вызову»[4].

В ФРГ группа сотрудников Гамбургского института исследований развития технологии выпустила в 1972 г. под руководством Вольфганга Михальского крупную работу с также весьма оптимистичным для Японии прогнозом[5].

Английский экономист Дж. Грегори утверждает, что было бы заблуждением считать, будто темпы экономического роста Японии сократятся. «В том, что хозяйство, в полтора раза превосходящее размеры экономики Англии, развивается быстрее всех, — писал Грегори, — нет признаков временного явления. Корни этого явления следует искать не в преходящем воздействии заимствованной на Западе технологии, а в глубоких и прочных особенностях японского общества»[6].

До 1973—1974 гг. большим оптимизмом отличались также и прогнозы японских буржуазных экономистов и правительственных органов. С середины 60-х годов почти все правительственные прогнозы и планы исходили из того, что за 10—12 лет Япония догонит по ВНП на душу населения передовые страны Западной Европы, а за последующие 10 лет также и США[7].

Что касается причин высоких темпов роста, то объяснение им буржуазная печать находит прежде всего в национальных особенностях Японии — в особом трудолюбии и любознательности, в особой предприимчивости японских дельцов, в особых отношениях между миром бизнеса и японским государством. «Японская исключительность» выступает как лейтмотив буржуазного японоведения.

Марксистские исследователи японской действительности ни в какой степени не умаляют значения национальных особенностей, но ставят их на свое место среди других факторов, прежде всего социально-экономических, классовых, относящихся к действию закона неравномерности экономического и политического развития капитализма. Такие национальные особенности япон-

---

[3] H. Kahn, The Emergining Japanese Superstate: Challenge and Response, New York, 1970, стр. V, 144.

[4] N. Jequier, Le defi industriel japonais, Lausanne, 1970, стр. 8.

[5] W. Michalski, Perspectiven der Wirtschaftlichen Entwicklung in Japan.

[6] G. Gregory, The Japanese model: Prospects for the Future, — "Asia quarterly", 1971, № 2, стр. 83.

[7] Анализу японских планов и прогнозов посвящается глава шестая.

ского народа, как трудолюбие, любознательность и т. п., складывались в течение многих столетий, но ими, однако, нельзя объяснить ни длительной экономической отсталости Японии, ни сравнительно низких темпов послевоенного восстановления, ни экономических кризисов и спадов, в частности того факта, что с конца 1973 до конца 1975 г. в Японии имело место падение промышленного производства и ВНП, а в дальнейшем, вопреки буржуазным прогнозам, наметилась тенденция к умеренным, средним темпам.

Выяснение причин и перспектив экономического роста возможно только путем анализа взаимодействия социально-экономических факторов и технологических параметров. В марксистских исследованиях современной японской экономики установлено, что основные социально-экономические факторы, определяющие высокие темпы роста японской экономики, заключаются в высоких нормах эксплуатации и накопления [8]. Темпы же зависят не только от объема накопления, но и от его эффективности, а также от эффективности всего воспроизводственного процесса, от общественной производительности труда, которая складывается на основе взаимодействия производительности живого труда, фондоемкости, материало- и энергоемкости — факторов производства, характеризуемых соответствующими технологическими параметрами. Последние также подвергнуты обстоятельному рассмотрению в специальных работах, среди которых выделяется монография Б. Н. Добровинского «Япония: проблемы эффективности экономики» (М., 1975).

В экономической теории доказано, что высокая норма накопления может выступать и как фактор ускорения и как фактор торможения экономического роста. Последнее имеет место в случае низкой эффективности больших капитальных затрат, что в послевоенные годы наблюдалось в Англии. Япония же являет собой пример высокой нормы накопления при его высокой эффективности.

По данным, приведенным в японском журнале «Ориентл экономист», в 1965—1970 гг. в Японии доля инвестиций по отношению к национальному доходу держалась на уровне 34,5% — самый высокий уровень среди индустриальных стран (в США — 16,8% и в ФРГ — 25,5%). В эти же годы предельный коэффициент капиталоемкости [9] составлял в Японии 2,849% — самый малый среди тех же стран (в США — 5,250%, в ФРГ — 5,556%) [10]. Следовательно, и доля инвестиций была вдвое боль-

---

[8] В советском японоведении за последние годы эти вопросы наиболее основательно рассмотрены в следующих книгах: «Воспроизводство общественного продукта в Японии»; А. И. Динкевич, Очерки экономики современной Японии; «Современная Япония».

[9] Имеется в виду среднегодовой прирост основного капитала в расчете на среднегодовой прирост продукции.

[10] "The Oriental Economist", January 1975, стр. 14.

шей, и, сверх того, их эффективность была вдвое большей по сравнению с другими индустриальными странами, что и являлось источником необыкновенно высоких темпов экономического роста Японии.

Дальнейший анализ покажет, что усилия государства были направлены прежде всего на поддержание высокой нормы накопления, причем оно не оставалось бездеятельным также в отношении достижения высокой эффективности.

Постепенно, однако, структура инвестиций в Японии с точки зрения их влияния на темпы роста становится все менее благоприятной. Анализируя перспективы японской экономики, известный японский экономист С. Яно пришел к выводу, что в 70-х годах «перелив рабочей силы из отраслей с низкой производительностью в отрасли с высокой производительностью внесет меньший вклад в темпы повышения производительности труда и... темпы относительно снизятся» [11]. Вывод этот вполне обоснован: в течение 60-х годов 90% роста ВНП приходилось на рост производительности труда, причем наибольшим был среднегодовой рост в обрабатывающей промышленности (в среднем за 1960—1970 гг. 7,8% в год), особенно в химии (9,9%) и в машиностроении (7,3%). Что касается так называемого «третичного сектора», включающего бóльшую часть инфраструктуры и сферу услуг, то здесь рост составил лишь 5,7% (в том числе в области транспорта и связи — 4,3%, а энерго- и водоснабжения — 3,4%) [12]. Нет никаких оснований считать, что в 70-х годах соотношение роста производительности в разных сферах изменится.

Из этого следует очень важный вывод: если бы Японии даже удалось сохранить прежнюю, весьма высокую норму накопления капитала, то это отнюдь не означало бы сохранения прежних высоких темпов роста — последние неизбежно снизятся вследствие того, что инвестиции должны будут направляться либо в отрасли с меньшей производительностью (услуги), либо в отрасли, где временной лаг между инвестициями и их отдачей весьма велик (инфраструктура) [13].

В аспекте данной работы нас интересует прежде всего вопрос о том, каково содержание «политики роста» в смысле взаимодействия государства и частного капитала. Ведь само понятие «политики» неизменно связывается с целенаправленными действиями государства.

Мы не раз будем возвращаться к этому вопросу, но уже сейчас отметим, что для монополистической буржуазии идеалом является невмешательство государства в экономику. «Свобод-

---

[11] С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века, стр. 77.

[12] W. Michalski, Perspektiven der Wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 76.

[13] Более подробный анализ экономического кризиса 1974—1975 гг. и перспектив дальнейшего развития см.: «Япония, 1975», стр. 16—27.

ное предпринимательство везде, где возможно, контроль там, где необходимо» — эта формула, родившаяся в ФРГ, представляет собой девиз государственно-монополистического капитализма во всех странах, в том числе и в Японии. В статье, специально посвященной экономической роли государства, японский буржуазный журнал «Гэндай кэйдзай» пишет следующее: «Разумеется, в условиях существующей системы свободного предпринимательства определние краткосрочного курса действий в ходе текущей производственной активности, а также долгосрочного курса действий, включая инвестиции в машины и оборудование, в принципе предоставляется на свободное усмотрение корпораций» [14].

Применительно к экономическому росту отмеченный выше «идеал» выглядит как отсутствие всякой государственной политики роста — экономический рост должен осуществляться путем свободной игры конкурентных сил. В настоящее время идеал этот находит отражение в теориях неолиберализма. На первый взгляд последние выглядят совершенно оторванными от реальности, как воспоминания о «золотом веке», как поиски «синей птицы».

В действительности же, хотя рекомендации и выводы, вытекающие из неолиберализма, сами по себе не имеют практического значения, они важны для оценки глубокой внутренней противоречивости государственно-монополистического капитализма, маневрирующего между указанным «идеалом» и возрастающей объективной необходимостью государственного регулирования.

Противоречия роста, обусловливающие необходимость государственного регулирования: предварительные замечания

В чем же заключается эта необходимость и как она проявляется в практике экономического роста? Или, иначе говоря, по каким направлениям или в результате действия каких факторов принцип ускорения экономического роста или его стабильности приходит в столкновение с принципом конкуренции, свободной борьбы за прибыль, за неконтролируемое инвестирование?

Отвечая на этот вопрос в самых общих чертах, указанные направления или факторы целесообразно разделить на две большие группы: *экзогенные,* лежащие за пределами воспроизводственных процессов, и *эндогенные,* обретающиеся в пределах самого процесса воспроизводства, каким он складывается внутри данной страны.

---

[14] «Гэндай кэйдзай», 1974, № 13, стр. 54.

Те и другие факторы переплетаются столь тесно, что их трудно разделить. Поэтому мы обозначим внешние факторы лишь в самой общей форме, после чего перейдем к рассмотрению внутренних факторов в их взаимодействии с факторами внеэкономическими. К экзогенным факторам относятся прежде всего факторы социально-политические. В своем влиянии на любой из аспектов экономического роста государство в интересах монополистического капитала прежде всего учитывает социальную и политическую обстановку — остроту классовых столкновений, политические позиции различных партий, угрозу роста влияния левой оппозиции. Интересы сохранения и укрепления буржуазных общественных отношений являются высшими по отношению к интересам отдельных монополий или монополистических группировок.

К экзогенным относятся также факторы внешнеполитические. Это с особенной наглядностью проявляется в связи с империалистическими войнами. Глубокая основа войн лежит в области экономических отношений, но, когда война становится реальностью, она выступает как фактор, оказывающий решающее воздействие на экономическую политику. На определенном этапе исторического развития, до окончания второй мировой войны, империалистические войны были неизбежным следствием действия закона неравномерности экономического и политического развития капитализма [15].

После образования мировой социалистической системы положение коренным образом изменилось. Вынужденное принятие мирного сосуществования с социализмом не могло не оказать серьезного воздействия на характер взаимоотношений внутри империалистического лагеря, не привести к тому, что во взаимодействии разных по типу противоречий, социальных и государственных, центр тяжести еще в большей степени, чем раньше, переместился в сторону первых. Жизнь еще раз подтвердила, что законы общественного развития не действуют автоматически, что исторический опыт не проходит бесследно для классов, партий, правительств, политических лидеров. Усвоив ту истину, что война против стран социализма была бы в настоящее время для капиталистического строя смертельна, руководящие фракции последнего одновременно прониклись сознанием того, что перед лицом обостряющихся социальных столкновений, крепнущих социалистических и национально-демократических сил новая межимпериалистическая война также была бы для капитализма самоубийством.

Но если исторические законы не действуют автоматически, то из этого вовсе не следует, что в социальной обстановке, ко-

---

[15] Более подробно о действии этого закона в современных условиях см.: Я. А. Певзнер, Неравномерность развития капитализма на современном этапе, — «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 1.

торая их породила, они вообще могут прекратить свое действие. В международных отношениях внутри империалистического лагеря по-прежнему решающую роль играет принцип монополии, господства — подчинения, распределения по силе. Едва ли не главное проявление неравномерности развития заключается в том, что межгосударственные и внутренние диспропорциональности и противоречия, возникающие в ходе экономического и социального развития, решаются при самом активном участии государства. Именно на этой почве в реальной действительности, а следовательно, и в теоретическом анализе проблемы неравномерности сочетаются с проблемами государственно-монополистического капитализма.

Наметившаяся тенденция к нивелировке уровней экономического развития (см. табл. 1) скорее всего будет продолжаться и в будущем. Обращаясь к ленинскому учению о неравномерности развития, можно сказать с уверенностью: предсказания или пожелания о так называемом «нулевом росте», исходящие от некоторых буржуазных идеологов (в особенности этим отличаются деятели пресловутого «Римского клуба»), продиктованы страхом по поводу противоречий роста, а не научным анализом. Можно ожидать и можно считать вероятным снижение средних темпов экономического роста стран капитализма, но нет никакой перспективы ни прекращения роста, ни того, что «средние темпы» будут складываться иначе, как при громадных различиях, при настойчивых попытках одних стран монополистического капитализма догнать другие, с тем чтобы удержать, укрепить или создать экономические привилегии.

Одна из главных характерных черт государственно-монополистического капитализма — его глубоко националистический характер, который, помимо прочего, заключается в том, что государственная экономическая политика является в высшей степени протекционистской, направленной на то, чтобы оградить рынок собственной страны от вторжения иностранных монополий и одновременно захватить рынки сбыта товаров и капиталов, источники сырья вовне. Эту черту государственно-монополистического капитализма необходимо иметь в виду при рассмотрении любого из направлений государственной экономической политики.

Переходя к рассмотрению эндогенных факторов, т. е. факторов, лежащих в самом процессе воспроизводства роста, укажем прежде всего на то, что в экономической науке в качестве оптимальных рассматриваются такие экономические модели экономического роста, при которых в максимально сжатые сроки происходит перемещение капитала из отраслей с менее высокой в отрасли с более высокой производительностью — вплоть до полного удовлетворения потребности, т. е. до того момента, пока достигается равенство эффективного (платежеспособного) спроса и предложения. При этом рост производительности связы-

вается с ростом техники с оптимизацией размеров предприятий (чаще всего с их укрупнением и совершенствованием управления).

Марксистско-ленинская наука давно доказала, а исторический опыт подтвердил, что действенная оптимизация экономической динамики несовместима с господством частной собственности и принципов капиталистической прибыли. Несовместимость эта проявляется в следующих конкретных факторах капиталистической действительности.

Во-первых, процесс воспроизводства носит циклический характер, т. е. сопровождается экономическими кризисами, во время которых происходят массовые банкротства предприятий и рост безработицы. Уже кризис 1929—1933 гг. показал воочию, что такого рода «оптимизация» угрожает самому существованию капиталистического общественного строя. В послевоенных же социально-политических условиях борьба за придание процессу воспроизводства и размерам занятости большей стабильности потребовала решительной активизации государственной экономической политики.

Во-вторых, на пути оптимизации, в смысле опережающего роста отраслей с более высокой производительностью, всегда стоит тот факт, что основной капитал «увяз» в предприятиях и отраслях, созданных ранее, и изъять этот капитал трудно или невозможно до тех пор, пока уже произведенные затраты не окупятся и не принесут ожидавшуюся прибыль. Чем крупнее размеры предприятий и произведенные затраты, тем труднее процесс их высвобождения через механизм амортизационных отчислений. В условиях научно-технической революции, т. е. быстрых сдвигов в производительности труда, это противоречие приобретает особую остроту. «При теперешнем способе производства, — писал Ф. Энгельс, — как в отношении естественных, так и в отношении общественных последствий человеческих действий принимается в расчет главным образом только первый, наиболее очевидный результат»[16]. В процессе научно-технической революции эта глубоко порочная сторона капиталистического общественного строя проявляется с особенной остротой.

В-третьих, возрастание спроса на данный товар отнюдь не идет параллельно с ростом производительности труда в процессе его производства. Народнохозяйственная необходимость очень часто требует возрастания производства не тех отраслей, где возросла производительность, а иных, тех, где производительность растет медленнее, стоит на месте или даже в силу различных причин снижается. Японская экономика в послевоенный период прошла через ряд этапов, в течение которых народнохозяйственный приоритет приобретали то одни, то другие отрасли — отнюдь не обязательно те, которые обнаруживали наи-

---

[16] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 20, стр. 499.

больший рост производительности. Это несоответствие особенно ярко проявилось в отношении сферы услуг: здесь объем производства и его удельный вес в экономике возрастали быстрее, чем в сферах вещного производства, тогда как производительность труда росла гораздо медленнее, чем в сферах вещного производства [17].

При нынешних размерах предприятий и при нынешней степени развития общественного характера процесса воспроизводства (т. е. неразрывной связи и зависимости между его разными частями) указанные выше противоречия требуют государственного участия в мобилизации кредитных и материальных ресурсов для развития отраслей, которые то ли уже превратились, то ли находятся на пути к превращению в приоритетные на основе роста производительности труда или народнохозяйственной необходимости. Чем выше уровень экономического развития, тем очевидней, что надеяться только на «невидимую руку» конкуренции — значит обречь экономику на то, чтобы к новым оптимальным пропорциям и требованиям, продиктованным развитием производительных сил, она «подстраивалась» очень медленно, проходя через глубокие периодические кризисы. «Подстройка», осуществляемая таким путем, еще больше обострила бы социально-политические противоречия капитализма.

В связи с рассматриваемым вопросом особое место занимает проблема прибыльности.

Важнейшая черта научно-технической революции, определяющая не только прошлый, но и нынешний и будущий этапы ее развития, заключается в том, что уровень техники и уровень производительности труда не просто растут, а растут с ускорением [18]. Чем интенсивней этот процесс, тем острее проявляются закономерности, связанные с открытой Марксом тенденцией нормы прибыли к понижению. Основу действия этой тенденции Маркс видит в том, что конкурентная борьба за прибыль происходит при повышении органического состава капитала, т. е. при понижении удельного веса переменного капитала, источника новой стоимости и прибыли [19]. После многостороннего анализа указанного закона Маркс показал, что его действие обнаруживает относительность капиталистического производства, его историческую ограниченность и преходящий характер [20]. Вместе с тем специальную (четырнадцатую) главу соответствующего раздела третьего тома «Капитала» Маркс посвящает выяснению

---

[17] Подробный анализ этого вопроса см. в кн.: Б. Н. Добровинский, Япония: проблемы эффективности экономики.

[18] Об этом см.: Б. Г. Кузнецов. Наука в 2000 году, стр. 13.

[19] «Норма прибыли, — пишет Маркс, — понижается... потому, что... применяется относительно меньше труда по сравнению с применяемым капиталом» (К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 25, ч. I, стр. 269).

[20] Там же, стр. 285.

вопроса о противодействующих причинах, т. е. о тех факторах, на базе которых достигается временное разрешение основного противоречия в рамках капитализма.

В качестве «наиболее общих из этих причин» Маркс называет и рассматривает следующие: «1. Повышение степени эксплуатации труда; 2. Понижение заработной платы ниже стоимости рабочей силы; 3. Удешевление элементов постоянного капитала; 4. Относительное перенаселение; 5. Внешняя торговля; 6. Увеличение акционерного капитала»[21]. Здесь же, в третьем томе «Капитала», Маркс писал о роли монополии как одной из причин, задерживающих падение общей нормы прибыли, а также о том, что развитие акционерных обществ «в известных сферах... ведет к установлению монополии и потому требует государственного вмешательства»[22].

В разной комбинации, с разной степенью интенсивности указанные Марксом причины действовали на протяжении всей истории капитализма, вплоть до нынешнего времени. Но после 60-х годов прошлого столетия, когда был написан третий том «Капитала», в период, когда начал складываться монополистический капитализм, в качестве особо важных причин, противодействующих тенденции нормы прибыли к понижению, стали вырисовываться монополии вообще и, в частности, использование монополиями буржуазного государства как органа, корректирующего действие закона прибыли в том смысле, что во все возрастающих масштабах оно начало брать на себя инвестирование в неприбыльные или малоприбыльные отрасли. Это и была первоначальная причина, по которой монополистический капитализм с самого начала стал обретать черты капитализма государственно-монополистического.

Устойчивое отклонение нормы прибыли ниже средней — факт, который наблюдается в ряде важнейших отраслей экономики. С развитием научно-технической революции возникает все больше таких отраслей, которые при всей их прогрессивности и необходимости не могут развиваться на базе расчетов на получение средней прибыли. Это проявляется в развитии инфраструктуры, современной системы транспорта и связи, коммунального хозяйства, всех видов энергетики (особенно атомной), образования, науки[23] и отчасти в развитии обрабатывающей промышленности.

При постоянном взаимодействии и теснейшей взаимозависимости всех сфер и отраслей неспособность хотя бы части из них

---

[21] Там же, стр. 254—263.

[22] Там же, стр. 481—482.

[23] Б. Г. Кузнецов формулирует следующую закономерность: «Чем выше порядок производной, на величину которой воздействует результат исследования, тем неопределеннее народнохозяйственный эффект этого результата и тем такой эффект глубже». (Б. Г. Кузнецов, Физика и экономика, стр. 89).

(иногда даже одной отрасли) к тому, чтобы функционировать на базе средней прибыли, распространяется на всю экономику. Это общее положение с громадной силой проявилось в связи с начавшимся в октябре 1973 г. резким обострением энергетического кризиса. Ниже будет показано, что одна только угроза сокращения поставок нефти в Японию выступила как главная причина резкого ухудшения общего экономического положения этой страны.

Борьба государства против отрицательных последствий действия закона тенденции средней прибыли к понижению — это борьба за устойчивость, стабильность процесса расширенного воспроизводства.

Специфические проблемы Японии

Во всех странах монополистического капитализма комплекс факторов, обусловливающих необходимость и неизбежность государственно-монополистического регулирования, более или менее одинаков. Но внутри этого комплекса разные причины имеют неодинаковое значение. Так, например, в США после войны главное место занимают антикризисная политика (или «политика роста») и милитаризация. В Англии и в Скандинавских странах основные мотивы государственной экономической политики лежат в области социальных отношений. Что же касается Японии, то здесь стержень названного комплекса — факторы внешнеэкономические. Специальному анализу роли государства во внешнеэкономических связях в этой работе посвящается пятая глава. В дальнейшем будет показано, что едва ли не все объекты и направления государственно-монополистического регулирования оказываются прямо или косвенно привязаны к регулированию в сфере внешнеэкономических отношений. Но это, разумеется, не означает, что другие сферы не имеют также и самостоятельного значения. Среди антагонистических неравномерностей, которые выступают одновременно и как мотивы и как объекты государственно-монополистического регулирования, в данной главе освещаются в общих чертах противоречия в области внешнеэкономических связей, так называемая «двойственная структура», региональные проблемы, область научно-технического развития и затем особо рассматриваются специфические черты милитаризации на современном этапе.

Область внешнеэкономических связей. Чтобы понять роль внешнеэкономических связей как сферы столкновения интересов разных стран, необходимо рассмотреть вопрос о соотношении их разных аспектов — политического, коммерческого, натурального и стоимостного. Между этими четырьмя аспектами существует тесная связь и взаимозависимость, но в то же время они между собой не только не совпадают, но, напротив, во многих отношениях один другому противоречат.

Что касается политического аспекта проблемы, то доминирующей линией здесь являются усилившиеся после войны попытки буржуазных сил объединиться против мирового социализма. В том случае, когда данная сторона политического аспекта приходит в столкновение с другими аспектами, чаще всего достигается компромисс с преобладанием политических мотивов.

Однако преобладание политических факторов отнюдь не является абсолютным. Например, в отношениях с Японией США удалось добиться так называемых «добровольных ограничений» на вывоз из Японии в США текстильных и некоторых других товаров. Из временных эти ограничения давно уже превратились в фактически бессрочные, и рассматривать их следует как компромисс между политическими и коммерческими мотивами монополистического капитала обеих стран.

Другая сторона политического аспекта — в той особой роли, которую в современном капитализме приобрели процессы так называемой «либерализации» внешнеэкономических связей [24]. «Либерализация», включающая и односторонние действия отдельных стран по снижению тарифов и снятию количественных ограничений, и различные многосторонние переговоры («раунд Диллона», «раунд Кеннеди» и т. д.), представляет собой узел, в котором сплетаются социально-экономические, внутри- и внешнеполитические интересы разных стран. «Либерализация» ставит экономику участвующих в ней стран под удары международной конкуренции, что, как правило, бьет по мелким и средним предприятиям и укрепляет позиции монополий. В то же время в каждой стране возможным отрицательным последствиям «либерализации» противостоит могущественная сила государственно-монополистического протекционизма, который носит, как мы уже отмечали, глубоко националистический и во многих отношениях скрытый характер. Никакой международный контроль не может предотвратить создание скрытых картелей, прямое или косвенное покровительство государственных кредитных институтов и т. п. Никакой международный контроль не может ослабить активность так называемой «экономической дипломатии».

Именно поэтому столкновение политических и других аспектов внешнеэкономических связей выступает как одно из направлений неравномерности развития, конфликтных ситуаций в международных отношениях современного капитализма.

Коммерческий аспект означает устремление монополистического капитала, оперирующего в области экспорта-импорта товаров и капиталов, к расширению масштабов прибыльных операций, к получению максимально высоких и устойчивых прибылей. Самой глубокой основой этого аспекта является раз-

---

[24] Подробно о «либерализации» см. главу пятую.

ница между странами в нормах эксплуатации, в нормах и массах прибыли.

Третий аспект, натуральный, играет решающую роль при анализе значения импорта товаров для стран Западной Европы и Японии. В стоимостном плане доля экспорта-импорта по отношению к ВНП составляет для некоторых стран следующие величины (1972 г., %) [25]:

	Импорт	Экспорт
США	4,8	4,3
Япония	7,8	9,5
Англия	17,8	15,6
Франция	13,5	13,0
ФРГ .	15,5	18,0
Италия	16,3	15,7
Канада .	19,4	20,2
Голландия	38,1	36,5
Бельгия	43,1	44,9

Уже сам по себе тот факт, что на внешних рынках реализуется около одной десятой части создаваемой ежегодно новой стоимости, имеет для японской экономики очень большое значение. Значение экспорта состоит в том, что для его осуществления издержки производства должны быть на уровне, обеспечивающем международную конкурентоспособность. В прошлом, до второй мировой войны и в первые годы после ее окончания, конкурентоспособность обеспечивалась преимущественно на основе низкого сравнительно с другими странами монополистического капитализма уровня заработной платы. После же войны, по мере сокращения разрыва в уровне заработной платы, все большую роль приобретает совершенствование технологии производства. Японские экономисты уделяют большое внимание «взаимодействию экспорта и инвестиций» как одной из главных причин высоких темпов роста [26].

Ахиллесовой пятой японской экономики является импорт. О значении последнего для экономики любой страны следует судить не по его доле по отношению к ВНП, а прежде всего по товарному составу, по тому, какую роль играют импортируемые товары в процессе внутреннего производства, и по возможности замещения импорта производством внутри страны.

Количественное сравнение полезностей объясняет разницу между значением стоимостного и натурального состава импорта. Стоимостный состав определяется по принципу средних величин, т. е. величин, усредненных на основе учета затрат труда. Натуральный же состав определяется по принципу величин предельных, т. е. с учетом снижения или повышения полезности

---

[25] «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 91.

[26] Этот вопрос, в частности, подробно рассмотрен в статье: «Japan: Ten Years after Joining OECD» («Факторы и итоги экономического роста Японии в 1964—1973 гг.»), — «OECD Observer», 1974, № 69, стр. 12—42.

каждой следующей единицы, причем степень изменения полезности разных товаров различна. Этот принцип представляет собой не что иное, как научное выражение следующего факта. Предположим, что какой-то человек, будучи владельцем картин общей стоимостью 1 млн. долл., внезапно оказался лишен половины этого имущества. Предположим также, что этот человек по какой-то причине вынужден перейти на рацион пищи, составляющий лишь половину его привычного и нормального рациона. Стоимостная потеря во втором случае будет неизмеримо меньшей, чем в первом, но в натуральном выражении потеря будет несравненно более тяжкой.

С этой точки зрения знакомство с натуральными показателями импорта Японии открывает картину не только самой глубокой вовлеченности в международное разделение труда, но и жизненной необходимости импорта. С особенной яркостью это было продемонстрировано во время энергетического кризиса конца 1973 — начала 1974 г. В Японии импорт обеспечивает 8—9% совокупного потребления. Если принять годовой объем ввозимых товаров за 100, то на нефть и мазут в начале 1970 г. приходилось 15% [27]. Это значит, что импорт жидкого топлива по стоимости составляет всего 1,5—2% совокупного потребления. Однако в октябре—ноябре 1973 г. лишь приостановка роста импорта нефти и одна лишь *угроза* его сокращения оказались достаточными для того, чтобы вызвать в стране панику, которая в сочетании с другими факторами привела к многомесячному депрессивному состоянию всей японской экономики. А ведь при 8—9% доли импорта по отношению к совокупному потреблению японская экономика целиком или почти целиком зависит от импорта не только нефти, но и железной руды, хлопка, шерсти, бокситов, сырых фосфатов и в очень сильной степени — от импорта продовольствия [28], т. е. от таких товаров, которые в международной торговле становятся все более дефицитными.

Все вышесказанное означает, что современная Япония зависит от импорта не на одну десятую часть, как это следует из стоимостных данных, а полностью — в том смысле, что прекращение импорта привело бы к параличу всего процесса воспроизводства.

Теперь по-иному выглядят данные по экспорту: роль последнего отнюдь не сводится к реализации части стоимости — экспорт выступает как главное орудие приобретения валюты, балансирования международных расчетов.

На протяжении всей истории японского монополистического капитализма внешнеэкономические связи неизменно оставались первой и главной заботой японского государства в сфере экономики. И в настоящее время регулирование импорта и экспор-

---

[27] «Современная Япония», стр. 353; «Тоё кэйдзай токэй гэппо», 1974, № 4, стр. 40—41.

[28] «Современная Япония», стр. 346.

та товаров и капиталов по-прежнему представляет собой самый сильный мотив вмешательства японского государства в экономику.

«Двойственная структура». Для каждого из трех центров современного монополистического капитализма характерны существенные различия не только в целях государственно-монополистического регулирования, но и в средствах, применяемых в борьбе за их достижение. США с их высокими издержками производства, обусловленными высоким уровнем заработной платы, выдвигаются на арену мировых рынков при помощи широкого экспорта капиталов, господствующего положения в международных экономических организациях и глобального военно-политического давления на другие капиталистические страны, особенно страны Американского континента. Интеграция, как новая форма международных отношений, стала орудием внешнеэкономической экспансии стран монополистического капитализма Западной Европы. Что касается Японии, то для нее до сих пор главным орудием экспансии была конкурентоспособность товаров, основанная на сочетании высокой техники и производительности труда с относительно низким уровнем заработной платы. Пожалуй, ни в одной стране мира связь действия закона неравномерности в его основном значении (в смысле конфликтности международных интересов) с внутренними аспектами экономической и политической неравномерности не прослеживается столь отчетливо, как в Японии.

Анализ этой связи мы начнем с «двойственной структуры» — проблемы, к которой еще не раз вернемся в данной работе.

Проблему «двойственной структуры» в Японии можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле — это значит рассматривать проблему в плане особого положения мелкого производства в Японии, который легче всего поддается количественному анализу. По данным переписи 1969 г., общее число предприятий (без сельского хозяйства) равнялось 4650 тыс., из которых 4619 тыс., или 99,3%, относились к группе мелких и средних (с числом занятых до 300). Число занятых на этих предприятиях составляло 27 026 тыс., или около 77,2% общего числа занятых[29]. В обрабатывающей промышленности из 8,7 млн. общего числа занятых на средних и мелких предприятиях, насчитывавших 733 тыс., в 1966 г. было занято около 69%[30]. В 1972 г. на такого рода предприятия приходилось 43% всей промышленной продукции страны.

Сам по себе факт существования большого числа мелких и средних предприятий не представляет какой-то особой проблемы — мелкие предприятия во многих странах и отраслях занимают крупное место вполне закономерно на основе сравнитель-

---

[29] «Тюсё кигё хакусё, 1972», стр. 2 (Приложение).
[30] Там же, стр. 2—3 (Приложение).

но высокой производительности труда, приближающейся к уровню крупных предприятий. Так, например, если принять величину вновь созданной стоимости на одного занятого на предприятиях обрабатывающей промышленности США с числом занятых 1000 человек и более за 100, то на предприятиях с числом занятых от 1 до 10 в 1963 г. приходилось 71,6%, от 10 до 49 — 68,4%, от 50 до 99 — 70,4%, от 100 до 499 — 77,4% и от 500 до 999 — 89,4% [31]. Более того, как показывают специальные исследования, в некоторых отраслях промышленности США (швейная, текстильная, металлообрабатывающая) производительность труда на мелких предприятиях не уступает производительности труда на крупных [32].

Для Японии истинная проблема, экономическая и социальная, заключается не в самом факте множественности мелких предприятий, а в ином. По данным за 1970 г., если принять уровень производительности труда, достигнутый предприятиями в обрабатывающей промышленности с числом занятых свыше 300, за 100, то для 1969 г. соответствующая цифра по отношению к предприятиям с числом занятых от 1 до 299 составляла 49, а от 10 до 299 — 55. Интересна при этом динамика: по годам соответствующие цифры составляли: 1958 г. — 48 и 50; 1962 г. — 41 и 53; 1966 г. — 50 и 56 [33]. Что же касается среднегодового роста производительности труда в промышленности Японии (и США), то он составлял (%) [34]:

Годы	Япония	США
1951—1955	13,6	2,9
1956—1960	4,8	2,6
1961—1965	6,4	4,3
1966—1970	14,2	1,4

Таким образом, хотя в целом производительность труда в Японии росла намного быстрее, чем в США, в Японии за 12 лет не наблюдалось почти никакого сдвига в пользу мелких предприятий.

В своих исследованиях японские экономисты констатируют, что главная причина отставания мелких предприятий заключается в «дороговизне инвестиций», в их малой доступности для мелких предприятий, чему виной в значительной мере государственный протекционизм в отношении крупных предприятий.

Ё. Такасука, к исследованию которого мы не раз будем об-

---

[31] «Воспроизводство общественного продукта в Японии», стр. 238.
[32] См.: Ю. Б. Кочеврин, Малый бизнес в США, стр. 72.
[33] «Тюсё кигё хакусё, 1971», стр. 9 (Приложение).
[34] K. Yukidzava, Changes in Japanese — US Productivity. Differentials and the Yen-Dollar Problem.

ращаться, считает, что главной причиной отставания мелких предприятий «является монополизация фонда накопления крупными предприятиями» [35].

«Спору нет, — продолжает Ё. Такасука, — в некоторых сферах функционирования мелких и средних предприятий повышение производительности труда крайне затруднено самой спецификой производства. Какую механизацию и рационализацию ни вноси в труд парикмахеров, они не смогут обслужить более десяти клиентов в день каждый. Технические лимиты повышения производительности труда существуют и в ряде других суб-отраслей обслуживания. Но в большинстве отраслей, где действует множество мелких и средних предприятий, повышение производительности труда всецело зависит от инвестиций, средства для которых мелкому бизнесу в удовлетворительной мере получить не удастся» [36].

При сравнении коэффициентов капиталовооруженности (отношение основных материальных активов к числу занятых) мелких и средних предприятий с крупными выясняется следующее. В 1960 г. коэффициент капиталовооруженности на предприятиях с числом занятых 1000 и более равнялся 836 тыс. иен/чел., а на предприятиях с числом занятых от 30 до 49 — 180 тыс. иен/чел., или 21% уровня крупных предприятий. В последующие годы средний прирост инвестиций у мелких и средних предприятий превышал 24%, но, поскольку соответствующий показатель у крупных предприятий достигал 33%, разрыв коэффициентов капиталовооруженности увеличивался.

Аналогичная картина наблюдается в сельском хозяйстве, где, несмотря на высокую урожайность, средняя производительность труда вследствие небольших размеров хозяйств и излишков рабочей силы составляет лишь 30—35% по отношению к соответствующей величине в промышленности [37]

Японский экономист К. Абэ также считает, что уровень производительности труда в сельском хозяйстве отстает от уровней производительности труда в промышленных отраслях не менее чем на 60—70% [38]. И одной из главных причин такого отставания является консервация архаичной структуры сельского хозяйства — преобладающее большинство крестьянских хозяйств и поныне располагает участками, не превышающими 2 га.

Наконец, то же самое наблюдается и в сфере торговли. В своем исследовании, посвященном проблеме услуг в США, С. М. Загладина приводит следующие данные о развитии роз-

---

[35] Ё. Такасука, Гэндай Нихон-но букка мондай, стр. 60.
[36] Там же.
[37] В отличие от Японии, в США производительность труда в сельском хозяйстве достигает двух третей производительности в промышленности (В. А. Мартынов, Сельское хозяйство США и его проблемы, стр. 31).
[38] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 145.

ничной торговли трех стран монополистического капитализма (1968 г.) [39]:

	США	ФРГ	Япония
Национальный доход на душу населения . . .	100	61	39
Численность населения на одно предприятие розничной торговли . . .	100	95	65
Численность работников на одно предприятие розничной торговли . .	100	73	52
Объем годовых продаж на одно предприятие розничной торговли . . .	100	31	16
Объем продаж на одного занятого	100	45	30

«По объему продаж на 1 предприятие розничной торговли,— пишет С. М. Загладина, — ФРГ отстает от США в 3 раза, Япония — больше чем в 6 раз. По объему продаж на 1 занятого (его можно условно принять за показатель производительности труда в торговле, хотя он не учитывает разницы в объеме и качестве торгового обслуживания) ФРГ отстает от США более чем в 2 раза, Япония — в 3 раза» [40].

Аналогичная картина наблюдается не только в розничной торговле, но и во всей сфере обращения. Так, доля занятых в обращении и размер вновь созданной стоимости в сфере обращения по отношению к США составили (1970 г.) [41]:

	Доля занятых в обращении по отношению ко всей рабочей силе, %	Вновь созданная стоимость на 1 занятого (США=100,0)
США	28,0	100,0
Япония	30,0	38,5
Англия	22,4	41,5
Франция	20,6	55,9
ФРГ .	19,9	61,0
Италия	19,9	34,9

К. Абэ также отмечает крайне низкую эффективность мелкого бизнеса в оптово-розничной торговле. «Японская торговля, — считает К. Абэ, — является ввиду своей размельченности самой низкопроизводительной отраслью страны, если не считать сельского хозяйства» [42].

---

[39] С. М. Загладина, Обращение товаров и реализация услуг в экономике США (диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, защищенная в ИМЭМО АН СССР в октябре 1974 г.), стр. 202.

[40] Там же, стр. 67.

[41] Там же, стр. 68.

[42] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 153, 154.

Например, если принять средний объем выручки от продаж в расчете на одного занятого на предприятиях оптовой торговли, нанимающих более 50 человек, за единицу (1958 г.), то окажется, что на предприятиях, нанимающих от 20 до 49 человек, соответствующий показатель равен 0,461, от 10 до 19 человек — 0,355, от 5 до 9 человек — 0,254, от 3 до 4 человек — 0,186 и от 1 до 2 человек — 0,124. В 1966 г. показатели дифференциации производительности труда на оптовых предприятиях различного размера выглядели следующим образом: 1; 0,495; 0,393; 0,333; 0,264; 0,170. Такие же разрывы наблюдаются и на предприятиях розничной торговли [43].

Следует отметить также необычайную запутанность каналов сбыта в Японии. Случаи, когда между производителями и потребителями располагаются два, три, а то и четыре оптовых звена и лишь затем следует звено розничное, представляют собой повседневную практику.

По законам, управляющим экономической динамикой в стране со столь мощной индустрией, предприятия, сильно отстающие по уровню производительности труда, должны были бы в массовом порядке разоряться, уступая место более крупным. И действительно, ежегодно большие массы мелких предприятий погибают, но на их месте возникают новые — аналогичные и по размерам и по относительной производительности. Любопытную картину, основанную на новейших данных, рисует в связи с этим английская газета «Таймс». В статье под характерным названием «Дарвиновский отбор в японском бизнесе» газета сообщает, что на 31 марта 1973 г. в Японии насчитывалось 1028 тыс. корпораций, 89% которых имели капитал ниже 10 млн. иен (немногим более 30 тыс. долл.), а 99% — ниже 100 млн. иен. Кроме того, в стране было 3678 тыс. некорпорированных хозяйств. По данным за период с 1965 г., каждый месяц погибало по одной тысяче корпораций. Каждые пять лет исчезают 31% корпораций с числом занятых до 20, каждые 10 лет сходят со сцены 51% таких корпораций [44].

Такая же картина наблюдалась и в сельском хозяйстве. За период с 1960 по 1970 г. число хозяйств снизилось с 6050 тыс. до 5304 тыс., причем 84% из них (против 66% в 1960 г.) были заняты побочными промыслами. За это десятилетие в среднем ежегодно 800 тыс. крестьян уходило из деревни [45].

Причины столь большой смертности хозяйств и предприятий ясны. Но далеко не столь ясны причины, по которым вся сфера в целом обнаруживает огромную «остойчивость», живучесть, а

---

[43] Там же, стр. 156.

[44] «The Times», 25.XI.1974, стр. 19 (по данным «Fuji Bank Bulletin», основанным на статистике Государственного налогового управления). В 1972—1973 гг. в Японии обанкротилось 7 тыс. мелких и средних компаний.

[45] "Japan Press", 18.IX.1971, стр. 10.

обе сферы — крупное и мелкое производство (снова подчеркиваем: при большом отставании второго по производительности труда) — сосуществуют в малоизменяющихся пропорциях. Более того, при громадной «смертности» здесь общее число мелких и средних предприятий все же выросло с 3546 тыс. в 1960 г. до 4204 тыс. в 1966 г. и 4618 тыс. в 1969 г., а число занятых в них соответственно увеличилось с 18,2 млн. до 24,4 млн. и 26,9 млн. [46].

Разумеется, эти данные отражают истинную картину далеко не точно. Во-первых, здесь соединены и мельчайшие предприятия с числом занятых до 5—6 и средние (до 300 человек) и, кроме того, показатель по числу занятых становится все менее представительным — гораздо важней данные по капиталу и по выпускаемой продукции, которые являют несколько иную картину. И все же общая тенденция отражена приведенными данными верно.

Живучесть мелкого производства объясняется сочетанием нескольких причин — как общих для всех стран капитализма, так и специфических, присущих только или преимущественно Японии. Среди общих причин первое место занимает воспитываемое капитализмом чувство приверженности к частной собственности, к «своему делу», ради которого большие массы мелких хозяйчиков готовы мириться с доходами нередко даже меньшими по сравнению со средней заработной платой рабочих крупных предприятий. Что касается рабочих, то большие массы трудящихся, работая на менее производительном предприятии, соглашаются на меньшую заработную плату, что нельзя рассматривать иначе, как одно из проявлений скрытой безработицы.

В буржуазной экономической науке и в практике государственно-монополистического регулирования большую роль играет версия об оптимальной безработице, т. е. о том, что до определенного уровня безработица для процесса воспроизводства полезна и необходима. Каковы бы ни были теоретические объяснения этого «оптимума», его действительное содержание заключается в том, что в своей политике занятости буржуазное государство постоянно маневрирует между коммерческими интересами монополий, для которых безработица — одно из сильнейших средств усиления эксплуатации трудящихся, и политическими интересами монополистического капитала, стремящегося не допустить превращения безработицы в опасную социально-политическую проблему. В условиях японской «двойственной структуры» поддержание мелкого производства как очага скрытой, «смягченной» безработицы и является одним из проявлений такого маневрирования.

---

[46] «Тюсё кигё хакусё, 1969», стр. 2—3 (Приложение). К числу мелких и средних предприятий в промышленности отнесены предприятия с числом занятых до 300, а в торговле и услугах — до 50.

Одной из сторон «двойственной структуры» является разрыв между стоимостью рабочей силы и заработной платой. Происходящий в настоящее время процесс интернационализации стоимости рабочей силы оказывает на Японию огромное влияние [47]. В нынешней общественно-политической обстановке стоимость рабочей силы здесь определяется в большой степени уровнем жизни в странах Запада, а также тем уровнем, которого достигли верхние слои мелкой буржуазии и трудящихся в самой Японии. Между тем реальные условия жизни огромного большинства трудящихся намного ниже указанного уровня [48]. По данным, относящимся к 1972 г., в Японии на долю лиц наемного труда приходилось 31,8% вновь созданной стоимости, в то время как в Англии эта величина составляла 53%, в ФРГ — 41%.

Низкие размеры заработной платы усугубляются архаичностью ее системы. На японских предприятиях, как мелких, так и крупных, преобладает повременная оплата, прогрессирующая по стажу. С одной стороны, эта система имела ряд положительных аспектов для капитала (в частности, фактическая пожизненная прикрепленность рабочих к предприятию), а с другой — она создает известные привилегии для рабочих старших возрастов по отношению к молодежи. В 60-х годах, когда на предприятиях резко повысились удельный вес и роль молодежи со средним и специальным образованием, возникла проблема перехода к оплате не по стажу, а по квалификации. Но и сохранение нынешней системы, и любой сдвиг в сторону от нее могут привести к массовому недовольству трудящихся (в первом случае молодежи, во втором — рабочих и служащих старших возрастов).

Для Японии характерна еще одна важная особенность системы заработной платы — большой удельный вес бонусов, т. е. единовременных выплат в середине и в конце года, что служит одним из существенных факторов высокой нормы сбережений (см. главу третью). Все это, вместе взятое, обусловливает существенно иное распределение доходов широких масс населения, чем на Западе, — более крупная доля этих доходов идет на приобретение предметов длительного пользования. В то же время, как уже отмечалось, Япония сильно отстает от западных стран по жилой площади, приходящейся на душу населения, и ее качеству, а также по калорийности и качеству питания.

---

[47] Об этом процессе см.: Я. Певзнер, Ф. Фюрнберг, Некоторые аспекты неравномерности развития капитализма в условиях борьбы двух систем, — «Проблемы мира и социализма», 1970, № 6.

[48] Известный японский футуролог Д. Сакамато пишет: «В 60-е годы представления народа о необходимом уровне материального благосостояния росли быстрее, чем сам уровень. Уровень жизни повысился всего в 2 раза, тогда как, чтобы отвечать возросшим представлениям народа о материальных потребностях, он должен был повыситься в 4—5 раз» («Даямондо», 1970, № 6, стр. 48).

Истинное положение вещей довольно точно отражается в следующей ходячей фразе: «Средний японец обеспечен электротехникой лучше, чем одеждой; одеждой лучше, чем едой; едой лучше, чем жильем» [49].

Японский журнал «Джепен пресс» составил из разных источников «индекс внешних условий жизни» («living environment index») для ряда стран, включающий данные о жилищных условиях, транспорте, здравоохранения и т. п. Если принять за 100 данные по Англии, то для других стран этот индекс составляет: ФРГ — 88,0; Франция — 66,9; Италия — 66,0; а Япония — только 44,0 [50]. При всей условности этого индекса надо иметь в виду, что за ним, помимо прочего, скрывается тот факт, что Япония по жилищным условиям сильно уступает странам Западной Европы и США. Быстрый приток населения в города создает острый жилищный кризис. К тому же городской жилищный фонд состоит почти целиком из легких двухэтажных деревянных домов с минимумом удобств при очень высокой квартирной плате. В Токио оснащенность канализационной сетью составляет в разных районах от 5 до 33%, тогда как в Чикаго, Лондоне, Стокгольме — 100%, Лос-Анжелесе — 80, Бонне — 77%. На одного человека в Токио приходится 1,05 кв. м площади городских парков, в Осака — 1,36, в Нагоя — 2,08, тогда как в Вашингтоне соответствующая площадь составляет 45,2 кв. м, в Бонне — 26,7, Амстердаме — 14,1, Нью-Йорке — 11,9 кв. м. Ряд новых острых проблем порождает быстро растущая автомобилизация. В Токио дороги и улицы составляют всего лишь 9,8% общей площади города, тогда как в Вашингтоне — 43, в Нью-Йорке — 35, в Лондоне — 23% [51].

Несмотря на то что приведенные выше цифры свидетельствуют о том, что «двойственная структура» не сдает своих позиций, есть немало фактов, из которых следует, что такая структура — явление временное и преходящее. В дальнейшем мы не раз будем к этому вопросу возвращаться, а пока отметим лишь два явных направления, по которым происходит размывание «двойственности» с одного ее конца — со стороны малопроизводительных предприятий. Во-первых, среди мелких предприятий происходит вполне определенный процесс селекции через систему «группирования» («кэйрэцу») — наиболее живучими оказываются те из них, которые вступают в определенные связи с монополиями на базе более низких издержек производства, высокой производительности труда [52]. Этот процесс происходит и в промышленности, и в сфере обращения и услуг, и в сельском хозяйстве. Во-вторых, сфера услуг выступает как

---

[49] См.: В. Овчинников, Ветка сакуры, стр. 107.
[50] "Japan Press", 18.X.1971, стр. 15.
[51] «Сэкай», 1970, № 7, стр. 225.
[52] Подробнее об этом см.: В. Б. Рамзес, Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии, стр. 73—84.

катализатор этих процессов, причем с совершенно, казалось бы, неожиданной стороны. Общий рост производительности труда и реальной заработной платы приносит с собой сдвиг спроса в сторону услуг, где, как мы видели, увеличение производительности труда более всего затруднено. В условиях почти полной занятости повышенный спрос на рабочую силу может удовлетворяться только путем повышения заработной платы. Ниже мы увидим, что это обстоятельство служит толчком к общему относительному повышению заработной платы на всех мелких и средних предприятиях, т. е. к такому росту издержек, который неумолимо требует повышения производительности труда [53]. Сдвиги в сторону формирования производственной структуры американского и западноевропейского типов здесь неизбежны.

Теперь мы подошли к вопросу, который с точки зрения темы данной работы имеет решающее значение: какова позиция государства в отношении «двойственной структуры»? Поддерживает оно мелкое производство или душит его? На этот вопрос нельзя дать однозначного ответа — позиция государства столь же двойственна, как и сама структура экономики. В самой общей форме ответ должен быть таков: государство поддерживает монополии прежде всего в целях повышения конкурентоспособности японских товаров на международных рынках, но оно поддерживает и мелкое производство прежде всего в целях социально-политических. Суть последних заключается в том, что мелкие и средние предприятия (их собственники, а также и значительная часть рабочих и служащих, находящаяся под морально-идеологическим влиянием хозяев) представляют собой в Японии социальную базу правящей консервативной Либерально-демократической партии. То же самое относится и к сельскому хозяйству, где имеются все экономические предпосылки для быстрого разорения большей части существующих в настоящее время пяти миллионов крестьянских парцелл, на которых занято свыше одной пятой всего самодеятельного населения. Активно влиять на социальные процессы, происходящие в сфере мелкого и среднего производства в городе и деревне, держать под известным контролем процесс разорения и ликвидации мелких предприятий — такова одна из важнейших задач государственно-монополистического регулирования. Помимо политических причин большое значение имеет и тот факт, что ускоренное разорение мелких предприятий неизбежно привело бы к превращению потенциальной безработицы в реальную.

В дальнейшем мы увидим, к каким методам государство прибегает для достижения своих целей. Забегая вперед, отметим лишь, что сдерживание процесса разорения мелких предприятий, усилия, направленные на повышение их производительности во всех сферах экономики, — одна из наиболее важ-

---

[53] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 132—133.

ных сторон государственной деятельности в экономической области. «Таймс» пишет об этом следующее: «В определенной степени преобладание „мелкого человека“ (имеются в виду владельцы мелких предприятий) сознательно поддерживается при помощи дискриминационных законов, которые преднамеренно приносят в жертву интересы потребителя в пользу розничного торговца. Существуют, например, строгие законы, регулирующие местоположение супермаркетов, законы, которые ставят вполне определенную цель — затормозить разорение предприятий розничной торговли.

Законы такого рода и постоянные усилия ЛДП, направленные на то, чтобы привлечь голоса „маленьких людей“, достигших успеха собственными усилиями (selfmade man), без сомнения, явились одним из факторов, обусловивших низкую эффективность японской системы внутренней торговли и некоторые элементы протекционизма в ее внешней торговле» [54].

То, что сказано здесь о торговле, может быть отнесено ко всей японской экономике — дальнейший анализ этого вопроса покажет «социальную многосторонность» государственной экономической политики, главная цель которой — поддерживать общественный строй, в котором господствующие позиции принадлежат монополистическому капиталу.

Региональные проблемы. С известной точки зрения региональные проблемы можно рассматривать как продолжение и часть проблемы «двойственной структуры».

Масштабы и характер региональной концентрации зависят от конкретных исторических и географических условий той или иной страны, но и здесь, в сфере размещения производительных сил, повсеместно с большой остротой проявляется антагонистическая неравномерность экономического развития.

Для всех стран капитализма основным фактором, влияющим на региональную концентрацию, является борьба капитала за максимальную прибыль. Этот решающий мотив толкает капитал к тому, чтобы концентрировать производство вблизи естественных ресурсов и в таких местах, где рабочая сила уже сосредоточена или где ее можно сосредоточивать в возрастающих масштабах. Необходимо, однако, иметь в виду, что с точки зрения прибыльности территориальная концентрация, как и концентрация производственная, подчиняется законам оптимума. Те же самые законы оптимума, которые делают (в качестве общего правила) бессмысленным и невозможным сосредоточение всей отрасли на одном заводе (и, как мы увидим в главе второй, в рамках одной корпорации), диктуют также определенные пределы территориальной концентрации. После предела, определяемого законами функциональной зависимости и взаимодействия предельных величин, прогресс региональной концентрации

---

[54] "The Times", 25.XI.1974, стр. 19.

становится экономически невыгоден, так как он связан с колоссальным ростом цен на землю, со сложностью и дороговизной системы коммуникаций и транспорта.

С определенного момента прогресс производительности труда, вызываемый территориальной концентрацией, происходит за счет окружающей среды и условий жизни населения районов сверхконцентрации. Противоречие, рождаемое капиталистическими условиями производства, заключается в том, что экономический рост, способствуя росту массы прибыли, а также росту трудовых доходов, выражаемых в реальной заработной плате, вместе с тем влечет за собой такие отрицательные факторы, которые ограничивают результаты роста заработной платы или даже сводят их на нет. Эти факторы трудно поддаются количественному учету, но вся история монополистического капитализма, особенно его новейшая история, связанная с началом научно-технической революции, неопровержимо показывает, что в ходе территориальной концентрации поворот к худшему для широких масс населения (в результате загрязнения окружающей среды, ухудшения жилищных условий и условий транспорта) начинается раньше, чем наступает поворот в условиях получения прибыли, раньше, чем капиталу становится невыгодно продолжать курс на территориальную концентрацию. В практическом плане из двух рассмотренных последствий сверхконцентрации первое — снижение прибыли — существует лишь в потенции, в виде абстрактной возможности, тогда как второе — жгучая, болезненная для судеб миллионов людей реальность.

Эти противоречия особенно отчетливо проявляются в современной японской действительности. Япония отличается необыкновенно высокой плотностью населения, составлявшей в 1973 г. при общей площади 372 тыс. кв. км 278 человек на 1 кв. км (население — 108,7 млн.) [55]. При этом около трех четвертей территории страны занимают горы, покрытые в большой своей части лесами (леса занимают 63% всей территории страны).

Если принять японский показатель за 100, то, согласно расчетам шведского экономиста Х. Хедберга, на 1 кв. км площади различных стран (без учета лесных массивов) приходилась следующая величина ВНП [56]:

	Тыс. долл.	%
Япония	1225	100
ФРГ	750	61
Великобритания	441	36
Италия	303	25
Франция	277	22
США	136	11

[55] «Кэйдзай токэй нэмпо, 1973», стр. 291.
[56] H. Hedberg, Die japanische Herausforderung, стр. 47.

Основные естественные преимущества Японии — благодатная природа низменностей Канто и Кинки, изрезанность береговой линии, удобные бухты, обращенные к Тихому океану. К этому следует добавить большие залежи энергетических углей в северной части о-ва Кюсю. Сравнительно богатые запасы энергетических углей имеются и на севере Японии (о-в Хоккайдо), который является также главной базой столь важной отрасли японской экономики, как рыболовство. По условиям импорта и экспорта, а также сложившейся еще с феодальных времен концентрации населения наиболее выгодным, обеспечивающим при прочих равных условиях максимальные прибыли местом концентрации промышленных предприятий и населения оказалась узкая полоса земли, тянущаяся от г. Токио и окружающих его городов на запад и юго-запад — через города Нагоя, Осака, Кобэ, Хиросима, Китакюсю и Фукуока [57].

Для выяснения остроты региональной проблемы приведенные выше средние цифры безусловно недостаточны. В этой связи Х. Хедберг сообщает следующие весьма любопытные данные. Около половины всех жителей страны (более 50 млн.) проживает в районах с плотностью населения свыше 4 тыс. человек на 1 кв. км (эти районы составляют 1,25% территории страны). 58% городского населения проживает в радиусе 50 км от центров трех крупнейших городов Японии — Токио, Осака и Нагоя. В течение последних пяти лет 74% прироста городского населения приходилось на эти три городских района, производящих 40% индустриальной продукции страны. В пересчете на 1 кв. км инвестиции в Японии в 23 раза более интенсивны, чем в США (в 1969 г. — соответственно 258 тыс. и 11 тыс. долл.) [58].

На общей площади, уступающей по размерам Калифорнии, Япония строила жилищ больше, чем США на всей своей территории, т. е. строительная деятельность в Японии в пересчете на 1 кв. км площади в 55 раз интенсивнее, чем в США. За один 1968 год Япония построила 1,6 млн. единиц жилья, т. е. в 2 раза больше, чем Швеция за период с 1958 по 1967 г.

В Японии (по данным 1968 г.) на каждом квадратном километре площади было построено 14 жилых единиц (в Швеции — 0,5) [59]. По числу автомобилей на единицу обитаемой площади Япония еще в 1960 г. догнала США, а в дальнейшем намного их превзошла [60].

С середины 50-х годов довольно явственно обозначилась тенденция разрастания шестисоткилометрового пояса от Токио

---

[57] Более подробные сведения см.: «Состояние и проблемы размещения производственных сил Японии»; «Япония», гл. III.

[58] H. Hedberg, Die japanische Herausforderung, стр. 49, 53.

[59] Там же.

[60] В 1975 г. число легковых автомобилей в Японии достигло 15 872 тыс. при общей площади 372 тыс. кв. км, в США — 103 581 тыс. при площади 9364 тыс. кв. км («Бюллетень иностранной коммерческой информации», 22.XI.1975).

до Осака в мегалополис. Здесь на площади, составляющей не более 12 тыс. кв. км, уже в 1965 г. проживало около 20% всего населения и 25% всего городского населения Японии[61], и здесь производилось 50% общего объема промышленной продукции.

Чрезвычайно важно то, что тенденция к региональной сверхконцентрации, начавшаяся почти сразу после войны, практически не ослабевала вплоть до начала 70-х годов. Это видно из следующих данных о среднегодовом росте населения в городах по всей стране и в городах по трем наиболее плотно населенным районам (%)[62]:

	1960/1955 гг.	1965/1960 гг.	1970/1960 гг.
Средний рост по стране			
в районах[63]	4,6	5,2	5,5
Токио	15,8	17,6	14,8
Тюкё . .	7,2	9,3	8,5
Кэйхансин	10,4	13,2	10,9

Не останавливаясь подробно на цифровых данных, характеризующих степень загрязнения окружающей среды в Японии[64], мы лишь приведем следующие сведения, сообщаемые Х. Хедбергом: «У 7% всех японских мужчин в возрасте 40 лет обнаружены симптомы заболеваний, преимущественно кашель: У каждого пятого жителя Токио в возрасте 40 лет обнаружены симптомы хронического бронхита, что также является следствием загрязнения воздуха. В двух кварталах района Итабаси 65% жителей жалуются на потерю обоняния, 57% страдают от раздражения дыхательных путей, 29% постоянно кашляют»[65].

В заключение шведский экономист делает следующий вывод: «Великая трагедия современного развития Японии заключается в том, что существует диспропорция между частными (65% общей суммы) и общественными (35%) капиталовложениями»[66].

«Общественные капиталовложения» — это участие государства в процессе инвестирования, которое подробно рассматривается в третьей главе данной работы. Здесь же отметим лишь, что региональная проблема (включая проблему городов и загрязнения окружающей среды) — это прежде всего проблема государственных капиталовложений, финансового участия в ее разрешении.

---

[61] «Состояние и проблемы размещения производительных сил Японии», стр. 88—89.

[62] "The Japan Economic Journal", August 7, 1973; "DKB's Economic Journal", August 1973, vol. 2, № 8, стр. 1.

[63] К району Токио относятся префектуры Токио, Канагава, Саитама, Тиба; к Тюкё — Аити, Гифу, Миэ; к Кэйхансин — Осака, Киото, Хёго, Нара, Сига.

[64] См. об этом в кн.: «Япония», стр. 195—197.

[65] H. Hedberg, Die japanische Herausforderung, стр. 53.

[66] Там же.

Мы без преувеличения можем сказать, что при большом внимании к другим острым проблемам (валютная и др.) начиная с 1969—1970 гг. не менее чем одна четверть японской экономической литературы (книги, статьи в журналах и газетах по экономическим вопросам) посвящается региональным проблемам (особенно загрязнению среды), что отражает их исключительную остроту. Здесь мы остановимся лишь на одном документе, наиболее важном среди документов такого рода, — на так называемом «Плане реконструкции Японских островов», автором которого являлся один из крупнейших деятелей ЛДП, премьер-министр Японии в 1972—1974 гг. Какуэй Танака, по имени которого этот план получил известность как «план Танака» [67].

Находясь с июля 1971 по июнь 1972 г. на должности министра внешней торговли и промышленности, незадолго до отставки премьера Эйсаку Сато, Танака выступил с книгой, которая, разойдясь в десятках миллионов экземпляров, стала фактически платформой правящей партии и содействовала занятию автором поста премьер-министра.

Книга «План реконструкции Японских островов» интересна в обоих ее аспектах — критическом и позитивном. В начале книги, в разделе «Вместо предисловия», ее автор пишет: «Как показывает история народного хозяйства всех стран мира в новейшее время, рост валового продукта и дохода сопряжен с перемещением трудовых ресурсов из первичных во вторичные и третичные отрасли и с концентрацией населения в городах. Япония — не исключение: за 100 лет, прошедших после переворота Мэйдзи, ее индустриальное развитие сопровождалось интенсивной урбанизацией. Но после 1955 г., в годы высоких темпов роста, концентрация промышленности и населения в индустриальной зоне на Тихоокеанском побережье достигла уровня, не имеющего равных в мире. Население страны теснится в больших городах, а сельская Япония пустеет и теряет энергию роста. Становится все труднее передавать следующим поколениям замечательные национальные традиции японского народа.

К 100-летию переворота Мэйдзи (1968 г.) отрицательные стороны урбанизации стали перевешивать ее плюсы. Эти отрицательные стороны выражаются в перенаселенности городов, росте цен, загрязнении природной среды промышленными отходами, в упадке сельских районов и нарастании диспропорций в развитии „солнечной“ и „теневой“ Японии [68]. Мы должны в принципе отказаться от сосредоточения населения в больших городах и направить силы нации на развитие всей территории Японского архипелага. Необходимо добиться равномерного

---

[67] Подробнее об этом см. в главе шестой: § 3. Эти вопросы обстоятельно рассматриваются также в следующих работах: С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века; С. Окита, Токио через двадцать лет.

[68] «Солнечной Японией» называется побережье Тихого океана, «теневой» — районы, обращенные к Японскому морю.

размещения промышленных объектов, развивать наукоемкие отрасли, построить сеть скоростных железных и шоссейных дорог и систему каналов связи и информации, необходимо добиться исчезновения разницы между „солнечной“ и „теневой“ Японией» [69]. В дальнейшем каждый раздел этой небольшой книги раскрывает более полно изложенные выше тезисы о региональной диспропорциональности. Вместе с тем «план реконструкции» предлагал комплекс государственных мероприятий, рассчитанных на решение большого круга внутриэкономических задач Японии в течение ближайших 12—15 лет. К числу главных задач, поставленных в плане, относилось прежде всего новое размещение производительных сил и развитие отсталых районов.

«План Танака» с самого начала подвергся резкой критике со стороны левых оппозиционных сил, особенно в марксистской печати. Так, орган ЦК КПЯ журнал «Дзэнъэй» писал: «Генеральным пунктом „плана реконструкции“ является положение о региональном рассредоточении промышленности, цель которого в том, чтобы одним ударом решить проблему перенаселенных и заброшенных районов.

Как учат классики марксизма-ленинизма, капиталистическая конкуренция в условиях не ограниченного государственной властью приложения капитала обязательно рождает, с одной стороны, зоны гигантских городов, а с другой — деревенское захолустье. Следовательно, проблему рассредоточения промышленных объектов нельзя решить при сохранении свободы конкуренции» [70].

В заявлении, сделанном политическим бюро Социалистической партии Японии, последнее, выступив с критикой основных положений «плана реконструкции», подчеркнуло, что «его содержание противоречиво, а программа не подкреплена финансовой базой». «Вместе с тем, — указывается в заявлении СПЯ, — нельзя недооценивать значения того факта, что план был предложен и получил широкую огласку в качестве главной программы действий кабинета Танака» [71].

После обстоятельной критики «плана Танака» авторы заявления приходят к выводу, что этот план «показывает решимость правительства в максимальной степени использовать государственные финансовые ресурсы в интересах крупного бизнеса». На вопрос о том, что несет план народу, документ СПЯ давал следующий ответ: «Во-первых, очевидно, что цены на землю и другие цены будут расти. Во-вторых, загрязнение окружающей среды распространится на всю страну. В-третьих, в результате перемещения предприятий в аграрные районы есте-

---

[69] К. Танака, Нихон рэтто кайдзо рон, стр. 1.

[70] «Дзэнъэй», 1972, № 343, стр. 20.

[71] "Japan Socialist Review", Tokyo, 1972, № 259 (Policy Board Socialist Party of Japan. A criticism of the "Japanese Archipelago Remodeling Plan").

ственные ресурсы и рабочая сила будут использоваться прежде всего ими, а сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство и другие местные хозяйства будут подорваны. Люди среднего и пожилого возраста станут первыми жертвами рассредоточения предприятий. В-четвертых, в результате осуществления плана сеть коммуникаций и транспорта будет улучшена, расширены связи между предприятиями, усилены функции высших менеджеров. Все это будет выгодным для крупного бизнеса, а простым людям станет все труднее совершать поездку в места, до которых они сейчас могут добраться без особого труда. В-пятых, план создания более широкой региональной структуры для решения проблемы природных ресурсов в интересах монополистического капитала ведет к подавлению местной автономии. В-шестых, план, предусматривающий широкое использование огромных запасов полезных ископаемых за рубежом, резко поставит вопрос об отношениях Японии с народами остального мира. Танака избегает этого вопроса» [72].

В заключении документа указывается: «Исходя из вышесказанного, политическое бюро Социалистической партии заявляет, что Социалистическая партия решительно выступает против этого плана, служащего интересам крупного капитала и ущемляющего интересы народа, и готовит свой социально-экономический план, в котором приоритет будет отдан жизни и благосостоянию народа, и будет бороться за его осуществление» [73].

Теперь, когда после ряда провалов (в том числе и в отношении «плана реконструкции») премьер-министр К. Танака ушел в отставку, а его план официально отвергнут новым правительством, очевидно, насколько правильна и обоснованна была критика этого плана, опиравшаяся на принципы марксистско-ленинской науки. Научный подход к рассмотренному выше документу не позволяет, однако, относиться к нему просто как к лопнувшему мыльному пузырю. Значение плана заключается прежде всего в том, что в нем обрисованы реальные противоречия японской экономики (особенно в области региональных проблем), требующие своего разрешения. Но еще более важно другое: провал плана и отказ от него явился новой демонстрацией глубокой внутренней противоречивости государственно-монополистического капитализма, ограниченности его возможностей, неспособности буржуазного государства к решению проблем и противоречий, острота которых признана самими лидерами правящих кругов.

Научно-технический прогресс. Как уже указывалось во втором разделе данной главы, рост производительных сил сопровождается возникновением таких отраслей народного хозяйства, которые для него необходимы, но в то же время не могут раз-

---

[72] Там же.
[73] Там же, стр. 20.

виваться на базе принципа прибыли, так как инвестиции в эти отрасли оказываются слишком рискованными, степень неопределенности слишком велика. К числу таких отраслей относятся фундаментальные исследования в науке, а в современный период также и ряд направлений развития техники и технологии.

Научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР) превратились в крупную отрасль народного хозяйства, поглощающую в странах монополистического капитализма от 2 до 3,5% национального дохода, или приблизительно 10% общего объема инвестиций. В Японии за период с 1960 по 1969 г. численность занятых в сфере науки возросла в 1,7 раза, а расходы на научные исследования — в 5,1 раза. По темпам роста этих расходов Япония занимала среди индустриальных стран одно из первых мест. Так, с 1960 по 1967 г. соответствующие расходы выросли в США в 1,7 раза, в Англии — в 1,3, в ФРГ — в 2,6, в Канаде — в 2,9, во Франции — в 3,4 и в Японии — в 3,3 раза [74]. В последующие годы расходы на НИОКР увеличивались в Японии на 15—17% в год и в 1971/72 финансовом году достигли 1,6 триллиона иен [75], т. е. 2,2% национального дохода. По данным на апрель 1973 г., число занятых в сфере научных исследований составляло 226 тыс. человек [76].

Каково же участие государства в этих расходах, которые в Японии по своей доле в ВНП в 2,5 раза превышают военные расходы? Ответ оказывается несколько неожиданным. Если в США государство берет на себя 70% расходов на НИОКР, в странах Западной Европы — 50—60%, то в Японии — только 30% [77]. Почему же в стране, где доля государства в общем объеме инвестиций является самой высокой и где ускоренный рост экономики был превращен в государственный культ, наиболее важная для экономического роста сфера, НИОКР, финансировалась государством менее интенсивно, чем в странах, где в целом участие государства в процессе воспроизводства не выше, а скорее ниже, чем в Японии?

Что касается сравнения Японии с США, то здесь первая причина отмеченного несоответствия не вызывает сомнений — в стремлении удерживать и укреплять свое положение как военно-политического лидера современного капитализма США уделяли особое внимание финансированию отраслей НИОКР, имеющих военное значение, особенно в области военно-космических исследований и в области наращивания атомного и термоядерного потенциала. В Японии подобного рода работы также велись, но в неизмеримо меньших масштабах [78].

---

[74] Л. Арская, Научно-техническая интеллигенция Японии, стр. 18.
[75] "The Japan Economic Journal", July 23, 1974, стр. 12.
[76] Там же.
[77] "The Oriental Economist", 1971, February, стр. 25.
[78] См.: С. В. Коврижкин, Проблемы освоения космоса, — «Япония 1974», стр. 163.

Вторая причина более низкой доли государственных расходов на НИОКР в Японии заключается в том, что в указанный период в этой стране в отличие от США главный упор делался не на фундаментальные исследования и эксперименты, а на прикладные работы с широким использованием достижений науки и техники за рубежом. На этом основании в западной печати о японцах нередко пишут как о «подражателях». В действительности же речь идет вовсе не о подражании, а об экономической целесообразности, о сугубо практическом подходе к НИОКР [79]. Чтобы пояснить существо дела, представим себе три страны, находящиеся на трех разных уровнях научно-технического развития, которые условно назовем первым, вторым и третьим уровнем. Для страны третьего, самого высокого уровня, научно-технические достижения второго уровня уже являются вчерашним днем. Напротив, для страны первого уровня второй уровень является непосредственной ближайшей целью. Стране первого уровня гораздо дешевле и экономичней вступить в контакт со страной третьего уровня, с тем чтобы приобрести ее достижения второго уровня. Для страны третьего уровня это также выгодно, ибо она как бы снимет второй урожай со своей техники второго уровня и потому готова продать эту технику «по дешевке».

Разумеется, этот пример является сугубо абстрактным. В действительности речь может идти не о странах, а о компаниях или о разных комбинациях тех и других.

Возникает вопрос о том, зачем стране первого уровня становиться на промежуточную ступень, почему бы сразу не закупить технику третьего уровня. Ответ несложен: во-первых, техника третьего, высшего уровня — это техника развивающаяся; т. е. требующая непрерывных больших затрат; во-вторых, продавать сегодняшнюю технику конкуренту (стране или корпорации) — значит давать ему в руки самое сильное оружие. Поэтому продажа техники сегодняшнего, самого высокого уровня если и возможна, то только по ценам столь высоким, что ее покупка оказывается невыгодной.

Все эти абстрактные соображения на практике выразились в том, что 50-е и 60-е годы были для Японии годами массовой закупки новой технологии у корпораций США и некоторых западноевропейских стран, годами «технических соглашений», в которых Япония выступала в качестве покупателя, а другие страны (прежде всего и главным образом США) — в качестве продавца.

---

[79] Журнал «Ориентл экономист» писал следующее: «Причина, по которой Японию считают „имитатором“, состоит в том, что японским промышленникам удается весьма успешно закупать права на новые модели, новые продукты и на новую технологию. Другими словами, японское „экономическое чудо“ было связано с тем, что силы концентрировались на развитии, как таковом, а не на исследованиях» ("The Oriental Economist", 1974, February, стр. 24).

Поскольку такого рода новая технология носила прикладной характер и в ней были особенно заинтересованы непосредственно японские корпорации, правительство, как правило, отказывалось брать на себя их финансирование. Роль правительства в этот период была в значительной мере пассивной — оно лишь выдавало соответствующие лицензии на сделки, заключавшиеся японскими корпорациями.

Японское законодательство делило все контракты на импорт научно-технических соглашений на две группы — класс «А» и класс «Б». К классу «А» относились контракты, на основании которых платежные отношения между японскими и иностранными фирмами устанавливались на период свыше года и выплата вознаграждения осуществлялась в иностранной валюте. К классу «Б» относились контракты, по которым платежные отношения в иностранной валюте устанавливались на период менее одного года; если же они продолжались свыше одного года, то платежи производились в местной валюте без права ее конвертирования.

За 1956—1969 гг. Япония импортировала 11 606 лицензий на использование новых технологических процессов, технической документации и т. д., в том числе 5840 лицензий класса «А». По данным опроса 88 японских фирм, для собственных разработок взамен одной импортной лицензии потребовалось бы в среднем 4,3 года и 12,8 млн. долл. для каждой из них. Выплата же вознаграждений по одному лицензионному соглашению при среднем сроке действия в 13,5 лет составляет около 800 тыс. долл.

Это означает, что помимо большого выигрыша во времени японские фирмы, прибегающие к заимствованию иностранной технологии и технических знаний, получают очень крупную экономию финансовых средств. При расчете на 5840 импортных лицензионных соглашений класса «А», заключенных за 1950/51—1968/69 гг., общий выигрыш Японии составил 70 млрд. долл., или около 25% всей суммы валовых накоплений основного капитала за тот же период. И это не говоря уже о тех огромных валютных поступлениях, которые были получены в результате экспорта продукции, произведенной на базе закупленных лицензий [80].

Со второй половины 60-х годов началось постепенное понижение роли технических соглашений, причина которого уже была охарактеризована в приведенном выше абстрактном примере. Япония, перейдя с первого уровня на второй и приближаясь к третьему, т. е. к современному уровню техники, натолкнулась бы либо на открытое сопротивление США, либо на такие цены, которые делают для японских корпораций заключение

---

[80] «Экономика и организация промышленного производства», 1971, № 1, стр. 131—132.

технических соглашений невыгодным. Японская наука и техника столкнулись с проблемами таких же масштабов, как наука и техника в США и в странах Западной Европы, а это означало постепенную ликвидацию экономической основы того, что называлось «подражательством».

Но обнаружилось и еще одно, чрезвычайно важное обстоятельство: политика правительства, отклонявшего в прошлом финансирование НИОКР в столь крупных масштабах, как в США и в Западной Европе, завела японскую экономику в тупик, из которого можно выбраться только на основе резкого возрастания государственного участия.

В японской печати разных направлений отражается глубокая неудовлетворенность по поводу уровня развития НИОКР в стране. Так буржуазный еженедельник «Джепен экономик джорнел» писал: «Обострившиеся проблемы окружающей среды и рост национализма в странах, владеющих ресурсами, привели к резкому изменению характера экономического руководства в Японии. Однако обновление технологии медленно приспосабливается к решению проблем, возникших за последние годы. В результате эксперты в области техники испытывают чувство неудовлетворенности, а в общественном мнении рождается чувство недоверия к науке и технологии» [81].

Вместе с чувством недоверия возникают требования общественности поднять НИОКР на уровень объективно назревших задач. В самых общих чертах задачи, которые стоят перед НИОКР, заключаются в первую очередь в решении проблемы возрастающего недостатка естественных ресурсов, в особенности энергетических ресурсов. Мы уже касались этого вопроса и не раз будем касаться его в дальнейшем. О росте потребления энергии в Японии дают представление следующие абсолютные данные (триллионы килокалорий): 1955 г. — 438; 1960 г. — 808; 1965 г. — 1508; 1970 г. — 2954. При этом важны два следующих сопоставления. Во-первых, в период 1955—1960 гг. потребление энергии возрастало в размере 13,0% в год при соответствующем росте ВНП в 9,01%; для 1960—1965 гг. соответствующие цифры составили 13,2 и 9,7%; для 1965—1970 гг. — 14,4 и 12,1%. Таким образом, рост потребления энергии неизменно опережал рост экономики.

---

[81] "The Japan Economic Journal", July 23, 1974, стр. 12. Любопытно в этой связи следующее сообщение журнала «Ориентл экономист»: «В ответ на вопрос американского профессора по поводу критериев комплексных решений руководитель исследований и развития одной японской химической корпорации заявил: „Для меня не существует таких степеней уверенности в получении положительных результатов, как 80 или 90%. Для меня существует только либо 100%, либо ноль“» ("The Oriental Economist", 1971, February, стр. 31). Поскольку, как мы видели, современные НИОКР связаны с возрастающей степенью неопределенности, подход, сформулированный в приведенном выше заявлении, с большой наглядностью демонстрирует возрастающую необходимость государственного участия.

Во-вторых, на протяжении всего рассматриваемого периода производство энергии из внутренних источников оставалось на уровне 400 триллионов килокалорий. В результате импортная зависимость Японии в отношении источников энергии возросла с 30,6% в 1955 г. до 87,8% в 1970 г.[82]. 70% всей потребности в энергии удовлетворяется при помощи нефти, и в начале 70-х годов на Японию приходилось свыше 25% всего мирового капиталистического импорта нефти. Если в 70-х годах развитие шло бы так же, как в предыдущее десятилетие, то к 1980 г. на Японию приходилось бы 48% всего мирового капиталистического импорта нефти[83].

Энергетический кризис 1973—1974 гг. и стремительный рост цен на нефть (в 4 раза за один год) заставили японское правительство и большой бизнес сосредоточить все свое внимание на этой проблеме. Стали возникать десятки планов преодоления кризиса, но любой из них, естественно, не мог игнорировать неумолимую действительность: на территории Японии (на суше) естественные запасы энергетического сырья (нефти, каменного угля, урана) очень малы по сравнению с растущими потребностями. Все эти многочисленные планы можно разделить на два типа: во-первых, планы снижения энергоемкости производства, во-вторых, поскольку зависимость от импорта распространяется не только на энергетические, но и на другие ресурсы, планы снижения материалоемкости. Все эти планы переплетаются как между собой, так и с планами борьбы против загрязнения окружающей среды.

Особого внимания заслуживают два плана: первый из них (краткосрочный, до 1980 г.) — план развития атомной энергетики, разработанный правительственной комиссией по атомной энергетике, второй — долгосрочный план, так называемый «План солнечного света» («саншайн»), разработанный в 1973 г. министерством внешней торговли и промышленности совместно с Управлением науки и технологии (при премьер-министре).

Рассмотрим первый план. По данным на 1 июля 1973 г., в Японии работало пять атомных электростанций, общая мощность которых составляла 1,823 млн. квт. По этому показателю Япония занимала в капиталистическом мире шестое место после США (14,73 млн. квт), Англии (5,43 млн.), Франции (2,7 млн.), ФРГ (2,21 млн.), Канады (2,02 млн. квт). По некоторым прогнозам, уже в 1975 г. мощность действующих атомных электростанций должна была достигнуть в США 62 млн. квт, в Англии — 11,7 млн., в ФРГ — 11,1 млн., в Японии — 8,4 млн. квт, т. е. она займет по этому показателю четвертое место в мире, а в 1980 г. — второе место в мире после США (соответственно 32 млн. и 150 млн. квт).

---

[82] «Кокумин кэйдзай дзасси», 1973, № 3, стр. 57.
[83] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1973, № 207, стр. 41.

В 1973 г. доля электроэнергии, производимой на атомных электростанциях, в общем объеме производства электроэнергии в стране составляла всего лишь 2,5% [84]. Согласно плану предполагается, что к 1980 г. этот показатель возрастет до 25%, а к концу века — до 50%.

Слабость этого плана заключается в том, что Япония совершенно не обеспечена источниками урана и у нее нет собственной промышленности по его обогащению. Увеличение доли атомной энергии будет одновременно означать увеличение зависимости от внешних источников энергетического сырья, особенно американского. Преимущество же «атомного плана» заключается в сравнительной реальности — в том смысле, что на его осуществление до 1980 г. потребовалось бы 50 млрд. долл.— сумма крупная, но для страны, имеющей годовой ВНП 150 триллионов иен, вполне доступная.

Второй план — «План солнечного света» грандиозен по своим масштабам. Он рассчитан на выполнение до конца века и должен повлечь за собой расходы в сотни миллиардов долларов [85]. Этот план предусматривает широкое использование энергии солнца, геотермальной энергии, водорода как источника энергии и производство синтетического газа. Характерно, что «План солнечного света» был выдвинут тогда, когда правительство еще не рассталось с «планом Танака», причем первый мог рассматриваться как конкурент второму — оба плана требуют колоссальных инвестиций, но если в «плане Танака» главное — передислокация промышленности и населения, то в «Плане солнечного света» главное — решение энергетической проблемы.

Указанные выше планы связаны, разумеется, не только с НИОКР, но и с рядом других аспектов развития японской экономики, в частности с таким намечающимся новым явлением, как быстрое расширение экспорта капитала (см. гл. 5). Но и эти последние, в свою очередь, неразрывно связаны с НИОКР — дело не только в том, что сам экспорт капитала невозможен без того, чтобы японская наука и техника была на уровне высокой конкурентоспособности на внешних рынках, но еще и в том, что правительство, ставя перед собой цель постепенно выносить за пределы Японии отрасли с высокой материало- и энергоемкостью (в первую очередь загрязняющие окружающую среду, в частности черная металлургия, ряд отраслей химической промышленности), одновременно должно стремиться к ускоренному развитию на территории Японии так называемых наукоемких отраслей.

Предлагаются и другие пути снижения энергоемкости и материалоемкости производства. Так, по мнению известного

---

[84] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1973, № 209, стр. 35—36.
[85] "The Japan Economic Journal", November 26, 1973, стр. 10.

японского футуролога С. Яно, японская экономика должна решить две основные проблемы — демографическую, которая представляет собой прежде всего проблему продовольственно-сырьевую, и проблему использования неисчерпаемых потенциальных возможностей электроники.

Решение этих двух проблем должно осуществляться на четырех главных направлениях технического прогресса.

Первое направление — развитие электронной промышленности и индустрии информации, которое быстро идет вперед по пути увеличения объема памяти ЭВМ, их миниатюризации, широкого применения интегральных схем, создания все новых периферийных устройств, которые должны вывести применение ЭВМ далеко за пределы крупных корпораций. «Возможно, — пишет С. Яно, — что через 30 лет входными и выходными устройствами будет располагать практически каждая семья, подобно тому как это сейчас имеет место с телевизорами» [86].

Второе направление — энергетическая революция на основе использования атомной энергии. С точки зрения С. Яно, главная задача здесь заключается в создании реакторов-множителей [87]. Третье — сырьевая революция на основе использования химии высокомолекулярных соединений. Решающую роль здесь играет нефтехимия с ее потенциальными возможностями по самым разнообразным направлениям — начиная от производства пластмасс и кончая синтезом продуктов питания с использованием микроорганизмов. «Именно нефть, — пишет Яно, — дает возможность решить общемировую продовольственную проблему» [88]. «Дальнейшее развитие нефтехимической промышленности, — продолжает С. Яно, — заставит производителей таких традиционных сырьевых материалов, как сталь, алюминий, цемент и т. д., всемерно добиваться повышения качества продукции и сокращения издержек производства» [89]. Неизбежно также резкое повышение роли и удельного веса алюминия. Четвертое направление — освоение ресурсов Мирового океана. Ресурсы эти бесконечны по своему разнообразию. Сюда относятся возможность осушения прибрежных территорий [90], перспективы добычи нефти и газа на континентальном шельфе, перспек-

---

[86] С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века, стр. 38.

[87] Основной принцип функционирования реакторов-множителей заключается в том, что в них вместе с ураном-235 помещается уран-238. В процессе расщепления урана-235 уран-238 превращается в плутоний, который затем используется повторно в качестве ядерного топлива. Это — одно из важнейших направлений развития атомной энергетики, по которому в Японии, как и в других индустриальных странах, ведутся исследовательские работы крупного масштаба.

[88] С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века, стр. 37.

[89] Там же, стр. 38.

[90] В Японии подсчитано, что засыпка прибрежных участков глубиной до 30 метров могла бы привести к приращению суши площадью 40 тыс. кв. км, что составляет свыше 10% всей площади Японии и свыше 40% ее обитаемой части.

тивы опреснения воды и возможность получения из морской воды содержащихся в ней разнообразных минеральных и белковых веществ (включая соль, магний, кальций, калий, олово, уран, серебро, золото, планктон, водоросли), разведение различных пород рыб [91].

По другой разработке, составленной крупным чиновником министерства внешней торговли и промышленности Нобуёси Намики, на основании исследований, производимых в этом министерстве, путь к промышленной структуре с низкой материало- и энергоемкостью лежит через развитие отраслей следующих четырех категорий.

1. Наукоемкие отрасли (производство ЭВМ, самолетов, электромобилей, промышленных роботов, оборудование атомных электростанций, разработка интегральных схем, производство тонких химических соединений, новых видов продукции химии высокомолекулярных соединений, новых видов металлов, гончарных и фарфоро-фаянсовых изделий, освоение океана).

2. Отрасли сложной сборки (самолетостроение, оборудование связи, конторское оборудование, станки с числовым программным управлением, очистные сооружения, бытовые крупногабаритные холодильные и нагревательные устройства, учебное оборудование, крупная строительная техника, комплектное заводское оборудование, промышленное производство домов).

3. Отрасли модных товаров (высококачественная одежда, мебель, бытовая техника, электромузыкальные инструменты, акустическая аппаратура).

4. Индустрия знаний (услуги по предоставлению информации, аудиовизуальное промышленное обучение, консультирование) [92].

Нетрудно видеть, что обрисованные выше направления развития отнюдь не лежат в области научной фантастики — напротив, все они опираются на уже совершенные фундаментальные научные открытия — по преимуществу в области химии, квантовой механики, атомной физики. Но, как совершенно справедливо замечает С. Яно, «влияние на будущую структуру экономики со стороны новой техники зависит от рентабельности этой последней и порождаемого ею спроса. Только рентабельная техника, создающая массовый спрос, как бы лепит будущий облик экономической структуры» [93].

Поясним эту мысль простым примером. Опреснение морской воды — простейшая операция, известная человечеству с незапамятных времен. Но эта операция требует таких затрат энергии, при которых она нерентабельна: испытывая острый дефицит пресной воды и располагая практически бесконечными запасами воды морской, человечество все еще считает более целесообраз-

---

[91] С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века, стр. 15, 42.
[92] «Экономисуто», 1974, № 3, стр. 28.
[93] С. Яно, Японская экономика на пороге XXI века, стр. 15.

ным прибегать к рытью артезианских колодцев, к очистке воды из рек и озер и т. д. В разных странах (включая СССР, США и Японию) ведутся настойчивые работы по созданию новых способов опреснения с минимальными затратами энергии. Пока что эти работы не увенчались успехом, но дефицит воды, получаемой прежними способами, может настолько обостриться, что возникнет ситуация, при которой уже существующая технология окажется рентабельной. Именно такая ситуация возникла в области энергетики, где рост в течение одного года цен на нефть в четыре раза привел к резкому повышению рентабельности атомной энергии даже без снижения издержек ее производства.

Следует считать вероятным, что в комплексе НИОКР до конца века центр тяжести будет приходиться на вторую его часть, т. е. на опытно-конструкторские работы, хотя и научные исследования также будут занимать очень большое место, а в целом размерность НИОКР, масштабы и долговременность затрат на них таковы, что они не под силу никаким, даже самым крупным корпорациям. Только та страна может достичь серьезного прогресса в развитии НИОКР, в которой крупное место в этой области принадлежит государственному участию.

Неудачи прошлых лет, особенно тупик в области энергетики и экологии, заставляют правящие круги Японии осознать эту истину. Изменившееся отношение к научным исследованиям находит свое выражение, в частности, в том, что государство запланировало строительство ряда весьма крупных научных центров, среди которых наибольшую известность приобрел уже строящийся центр в районе Цукуба близ Токио. Центр этот будет ориентироваться на решение фундаментальных теоретических проблем.

В настоящее время еще нельзя сказать, как будут реализованы намечаемые планы в области НИОКР. Подобного рода планы носят в Японии нестабильный, в лучшем случае ориентировочный характер. Но в одном отношении роль этих планов несомненна. Как «план Танака» обнаружил глубокие противоречия в экономическом развитии Японии, в разрезах региональном, жилищном, загрязнения окружающей среды, так планы в области развития НИОКР раскрывают глубокий разрыв между объективной необходимостью централизованных общегосударственных усилий в области развития науки, новой техники и технологии и реальной действительностью, для которой характерно господство в этой области частных монополий.

Государственно-монополистический аспект милитаризации. Доля ВНП, идущая в Японии на военные расходы, составляет 0,8—0,9% [94]. Этот показатель у Японии ниже, чем у других главных стран современного монополистического капитализма (и в 7—8 раз ниже, чем он был у самой Японии в предвоенные го-

---

[94] См. Приложение, табл. 10.

ды). Японский милитаризм уже более 30 лет не в состоянии оправиться от поражения во второй мировой войне, причем не только в стране в целом, но и внутри правящего лагеря соотношение сил складывается не в пользу сторонников ускоренной милитаризации.

Вместе с тем о масштабах и тем более о перспективах милитаризации ни в коем случае нельзя судить только по доле военных расходов в ВНП. Этот показатель дает так же мало представления о действительной милитаризации Японии, как доля экспорта-импорта в ВНП — о внешнеторговой зависимости. В военно-политическом аспекте милитаризации решающую роль играет то обстоятельство, что свои военные расходы Япония производит ныне в ходе осуществления так называемых пятилетних программ обороны, которые имеют одновременно два прицела. С одной стороны, они разрабатываются в согласовании с командованием вооруженных сил США как часть совместной военной программы, осуществляемой в рамках американо-японского «договора безопасности». С другой стороны, японское правительство и командование японскими вооруженными силами явно ведут дело к созданию так называемых автономных вооруженных сил, т. е. вооруженных сил, способных к самостоятельным военным операциям»[95]. Достаточно вспомнить в этой связи «совместное заявление» президента США и японского премьера в ноябре 1970 г., где прямо указывалось на возможность осуществления Японией «свободных акций».

В военно-экономическом аспекте огромную роль играет тот факт, что ввиду быстрых темпов роста ВНП мало изменяющаяся, почти не растущая доля военных расходов означает их такой абсолютный рост, при котором японские вооруженные силы оказываются оснащенными новейшими видами оружия, включая реактивную авиацию, ракеты различного назначения, подводные лодки с ракетным оружием. В настоящее время правящие круги Японии удовлетворяются «атомным прикрытием» со стороны США, но, хотя Япония сама пока не производит атомного оружия, она создает сама и покупает у США пусковые установки с оборудованием, которое дает возможность вести стрельбу управляемыми снарядами с ядерными боеголовками[96]. Кроме того, нельзя игнорировать многочисленные, хотя и не достигшие до

---

[95] Со времени правительства Сато один из девизов японского правительства — «За самостоятельную оборону, достойную нации!» ("Peace Research in Japan", The Japan Peace Research Group, Tokyo, 1970, стр. 4). Реальное содержание этого девиза определяется явным стремлением влиятельных кругов к тому, чтобы иметь возможности вести военные операции за пределами Японии. Так, еще в 1969 г. президент «Кэйдзай доюкай» Кикавада заявил: «Безопасность торговых путей имеет для японской экономики жизненно важное значение, и поэтому для обеспечения снабжения Японии нефтью необходима оборона морских путей от Малаккского пролива до Индийского океана» («Экономисуто», № 27, стр. 11).

[96] «Правда», 13.I.1973, стр. 5.

сих пор своей цели, выступления влиятельных японских деятелей за создание собственного атомного оружия [97] Так, журнал «Экономисуто» писал: «Несомненным является и тот факт, что среди части представителей делового мира глубокие корни пустила концепция „ядерного оружия", гласящая: „Япония должна иметь ядерное оружие и сама распоряжаться им"» [98].

Четвертая пятилетняя программа обороны, рассчитанная на 1972—1976 гг., предусматривает расходование на военные цели общей суммы 5300 млрд. иен, т. е. по курсу 1972 г. около 17 млрд. долл., что более чем вдвое превышает ассигнования на третью программу (1967—1971), вчетверо — ассигнования на вторую программу (1962—1966) и приблизительно в 10 раз — ассигнования на первую программу (1958—1961) [99].

При рассмотрении военно-экономического аспекта необходимо также обратить внимание на то, что, хотя объем военных расходов утверждается парламентом ежегодно (как часть бюджета), пока ЛДП имеет в парламенте большинство, намечаемые пятилетними планами военные расходы практически являются величиной абсолютной (и при этом минимальной) [100], тогда как рост ВНП — величина неустойчивая, зависящая от множества факторов, среди которых важнейшую роль играют циклические колебания. Например, в 1974—1975 гг. ВНП не вырос, а военные расходы увеличились в более или менее точном соответствии с четвертой пятилетней программой обороны.

Все вышеперечисленные факты дают возможность перейти к анализу государственно-монополистического аспекта милитаризации. Как и в США (в отличие от большинства стран Западной Европы), в Японии военная промышленность почти целиком находится в руках частных корпораций. Имевшихся до второй мировой войны государственных арсеналов в современной Японии не существует — большинство из них были уничтожены во время войны в результате бомбардировок, а те, что остались, перешли в руки сначала американских оккупационных властей, а затем частных японских корпораций.

---

[97] Подробнее об этом см.: «Японский милитаризм»; Я. А. Певзнер, Япония — эти три года (1969—1972) — «Мировая экономика и международные отношения», 1972, № 4.

[98] Цит. по: И. А. Латышев, Дипломатия Токио, новые ориентиры, — «Мировая экономика и международные отношения», 1970, № 5, стр. 53.

[99] "The Oriental Economist", 1970, April, стр. 14; «Правда», 1.I.1973, стр. 5.

[100] В японской печати уже было опубликовано множество заявлений весьма влиятельных лиц, которые прямо или косвенно требовали увеличения доли военных расходов в ВНП. В 1972 г. с такими требованиями выступил бывший начальник Управления обороны Кэйкити Масухара («Правда», 29.VII.1972). В том же году на совместном совещании комитета промышленности «Кэйданрэн» и Управления обороны высказывались предположения об увеличении доли военных расходов до 2% и даже до 4% («Экономисуто», 24.VII.1969, стр. 11).

Да и много ли пользы было бы от старых арсеналов, созданных в свое время для производства по преимуществу различных видов стрелкового оружия? Для современных видов оружия требуется совершенно новая производственная база, специальная многоотраслевая военная промышленность. Если, например, в каком-либо году государство затратило на закупку всех видов вооружения 200 млрд. иен, то из этой суммы на строительство военно-промышленных предприятий уходит лишь небольшая часть, тогда как в общей сложности на их строительство затрачено неизмеримо больше — за счет частного капитала, который в данном случае авансирует государство под получаемые от последнего прочные и длительные гарантии, из которых наиболее важными являются многолетние государственные заказы и уверенность в том, что при любых обстоятельствах государство обеспечивает прибыльность производимых инвестиций [101].

Мы не располагаем цифровыми данными, которые позволили бы исчислить расходы на военные цели самих монополий, определить величины акселерации и мультипликации, отражающих вторичные, третичные и т. д. расходы на военные цели. Это тем более трудно сделать, что величины эти непостоянные — они выше, пока военная промышленность создается, и ниже, когда она уже создана. Но чисто эмпирический обзор положения показывает, что военные расходы сверх бюджетных были выше всего в 1965—1975 гг., ибо именно в эти годы строились предприятия для производства нужных «силам самообороны» оружия и боеприпасов, именно в эти годы наиболее интенсивно строились заводы для производства оружия не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня.

Поскольку государство является единственным заказчиком оружия и боеприпасов, а частный капитал — почти единственным их производителем, сращивание монополий и государства нигде не происходит так интенсивно, в таких открытых формах, как в этой области. В апреле 1970 г. журнал «Ориентл экономист» опубликовал ежегодные данные за пять лет о десяти наиболее крупных поставщиках Управления обороны. Согласно этим данным, лидером военно-промышленного бизнеса является специализирующаяся главным образом на производстве разных видов ракетного оружия корпорация «Мицубиси дзюкогё», которая с 1965 г. по объемам получаемых заказов и производимых поставок намного опередила другие компании. На втором месте была компания «Исикавадзима-Харима дзюкогё», специализирующаяся на строительстве военно-морских судов. Последующие

---

[101] Разумеется, на практике соответствующие ассигнования часто производятся государственными банками или из других государственных источников. Важно, однако, то, что они не проходят через государственный бюджет и не фигурируют как часть 0,8—0,9% ВНП, которые официально идут на военные цели.

места занимали «Кавасаки-кокуки» — поставщик военных самолетов, «Мицубиси дэнки» и «Токио Сибаура дэнки» — производители электронного оборудования и ряд других. Между военно-промышленными корпорациями, принадлежащими к разным финансовым группам (к группам «Мицубиси», «Токио-Сибаура», «Хитати—Ниссан», «Кавасаки»), идет острейшая конкурентная борьба. Но в то же время все они находятся в самом тесном контакте с Управлением обороны. «В предстоящем росте японской военной промышленности в 70-х годах, — заключал „Ориентл экономист", — отношения между Управлением обороны и гигантскими корпорациями станут еще более тесными»[102].

В результате воссоздания вооруженных сил и военной промышленности создан и набирает силу военно-промышленный комплекс — еще одно крупное звено блока монополистической буржуазии и государственного аппарата, его наиболее реакционной части. Значение этого факта выходит далеко за рамки той роли, которую играют нынешние -- сравнительно небольшие по доле, занимаемой в ВНП, — военные расходы.

---

[102] "The Oriental Economist", 1970, April, стр. 17.

глава вторая

КАПИТАЛ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АППАРАТ

Версия о «Джепен инкорпорейтед»

«Джепен инкорпорейтед» («Япония — единое акционерное общество») — в западной буржуазной литературе о Японии это выражение превратилось за последние 7—8 лет в крылатую фразу. В упоминавшейся выше книге «Рождение японского сверхгосударства: вызов и ответ» известный американский социолог и экономист Герман Кан в разделе «„Джепен инкорпорейтед" или Япония — конгломерат конгломератов» рассматривает японскую систему взаимодействия правительства и бизнеса — систему, в которой якобы «бизнесмены... ставят общественное благосостояние и другие национальные интересы выше задачи достижения максимального уровня прибылей» [1]. «„Джепен инкорпорейтед", — писал американский журнал „Тайм", — организация, действующая ради борьбы за успехи в важных сферах международной коммерции» [2]. «Крупнейшая фирма в мире, — отмечал американский журнал „Бизнес Уик", — не „Американ Телефон энд Телеграф" и не „Дженерал Моторс", а нечто под названием „Джепен лимитед" Этим названием можно обозначить сложную и разветвленную, но хорошо упорядоченную и высокопродуктивную систему, охватывающую деловой мир и государственное управление Японией...» [3]. Шведский исследователь Х. Хедберг в своей работе «Японский вызов» пишет: «Акционерное общество „Япония" вступает в борьбу. По сравнению с ним самые большие американские компании кажутся маленькими» [4].

В 1972 г. министерство торговли США подготовило книгу, которая вышла в США почти одновременно в двух изданиях — на английском языке под названием «Япония — отношения между правительством и бизнесом» и на японском — «Акционерное общество „Япония"» [5].

---

[1] H. Kahn, The Emerging Japanese Superstate. Challenge and Response, стр. 79.

[2] "Time", May 10, 1971, стр. 10.

[3] "Business Week", March 7, 1970, стр. 59—60.

[4] H. Hedberg, Die japanische Herausforderung, стр. 9.

[5] E. Kaplan, Japan: the Government — Business Relationship; «Кабусики кайся Нихон»; в дальнейшем все сноски даются по японскому изданию.

Вся книга пронизана мыслью о том, что «японская экономика никогда не базировалась на свободной конкуренции и рыночном хозяйстве», что «японское правительство в лице министерства внешней торговли и промышленности выступает как главная компания, а акционерные компании в разных отраслях — лишь как ее филиалы или отделения» [6].

Мы обращались не к случайным авторам, а к весьма авторитетным в капиталистическом мире источникам. Тем не менее тезис «Япония — единое акционерное общество» неправилен. Тезис этот порожден не действительностью, а взглядами, продиктованными интересами монополистической буржуазии стран Запада.

Среди предпринимательских кругов и государственных деятелей США и стран Западной Европы версия о «Джепен инкорпорейтед» имеет вполне определенный смысл: в конкурентной борьбе на мировом капиталистическом рынке во второй половине 50-х и в 60-х годах Япония оказалась победительницей. И подобно тому как люди, остающиеся в проигрыше, склонны обвинять выигравших в нечистой игре, западные деятели, раздувая некоторые особенности экономики и общественной жизни Японии, формулируют обвинение с целью представить эту страну как «нечестного конкурента».

Япония объявляется страной, в которой все предпринимательство находится под единым общегосударственным контролем, т. е. страной, которая в международной конкурентной борьбе как бы выступает «не на равных» и в этом смысле ведет «нечестную игру» [7].

Самым старым, острым и популярным является обвинение Японии в «социальном демпинге». Это обвинение представляет собой особое, вытекающее из интересов американских и западноевропейских монополий толкование того факта, что отставание Японии от западных стран по уровню заработной платы более велико, чем ее отставание по уровню производительности труда.

Что касается западной буржуазной науки, то с тезисом о «Джепен инкорпорейтед» связано типичное для всего буржуазного японоведения преувеличение национальных черт Японии и умаление решающего влияния, которое на японскую действительность оказывают общие закономерности мирового развития.

---

[6] «Кабусики кайся Нихон», стр. 27.

[7] Вступление к американскому изданию книги «Япония — отношения между правительством и бизнесом» называется «Нарушение правил игры» (стр. 9). Весь смысл этого вступления в том, что в США якобы существует свободная конкуренция и независимость корпораций от правительства, а в Японии — «согласованная экономика» (по-японски «консэнзусу кэйдзай»). Следует отметить, что и японская буржуазная пропаганда не остается в долгу и постоянно выдвигает против США обвинения в таможенном протекционизме, в антияпонской дискриминации, проводимой в форме навязывания Японии «добровольных ограничений экспорта» (см. гл. V).

Если в прошлом в этой связи раздувалось такое мнимое или действительное наследие феодальных времен, как «самурайская честь», «кодекс бусидо»[8] и т. п., то сейчас, когда от этого наследия остались лишь тяжелые воспоминания, на первое место выдвигаются такие явления, как «патернализм», «пожизненная преданность фирме»[9] и «Джепен инкорпорейтед».

Многие японские буржуазные публицисты не только не отметают понятие «Япония — единое акционерное общество», но, напротив, кокетничают этим понятием, о чем можно судить по японскому предисловию к книге «Кабусики кайся Нихон». Это имеет определенный социальный смысл: идея о «едином акционерном обществе» служит подкреплением тезиса о японском народе как о «единой семье», тезиса, который кладется правящими кругами в основу реакционной пропаганды «классового мира».

Среди японских ученых преобладает, однако, тезис о японской экономике как о смешанной. Сабуро Окита, в прошлом один из руководителей Управления экономического планирования при премьер-министре, а ныне руководитель Центра по изучению экономики стран Юго-Восточной Азии, автор ряда содержательных работ по проблемам экономики, пишет: «Основная черта современной японской экономики заключается в том, что она представляет собой высококонкурентную рыночную экономику... Вразрез с преобладающим представлением о концентрированном и организованном хозяйстве, Япония в настоящее время — страна острой конкурентной борьбы между предприятиями, большими и малыми. Доли компаний различных отраслей экономики на рынке весьма изменчивы... Частный сектор экономики на рынке динамичен, и здесь поддерживается гибкость конкурентной рыночной экономики»[10]. И еще: «Послевоенные реформы, приведшие к роспуску дзайбацу (больших семейных концернов) и к

---

[8] Любопытно, что и тезис о «Джепен инкорпорейтед» нередко связывается в буржуазной литературе с чертами «японского характера», сложившегося на основе «кодекса бусидо». «Бусидо, — пишут авторы „Кабусики кайся Нихон", — мораль самурая, конституирующая конфуцианскую этику; она была унаследована с феодальных времен и перенесена в деятельность современных японских бизнесменов и государственных служащих» (стр. 10). В других случаях ссылаются на учение буддийской секты «дзэн». Так, корреспондент газеты «Таймс» Питер Джей писал из Токио: «Один чистосердечный японский банкир разъяснил мне, что в соответствии с высокими принципами морали дзэн японская экономика представляет собой рынок без рыночных сил („a market without market forces"). Отношения между банками и предприятиями и последних между собой менее всего базируются на принципах конкуренции, на мотивах прибыли и на действии механизма цен. Что действительно важно, так это преданность группе дзайбацу...» («The Times», 19.VI.1972, стр. 12). Трудно сказать, чего в этой сентенции больше — наивности ее авторов или сознательного обмана, рассчитанного на неосведомленность читателей.

[9] Марксистский анализ вопроса о том, как подобного рода историческое наследие преломляется в современности, см.: «Япония», гл. V.

[10] S. Okita, The Impact of Planning on Economic Growth of Japan, стр. 1.

ликвидации прямого государственного вмешательства в частный сектор, стимулировали конкуренцию предприятий» [11].

Эдвин Рейшауэр, один из крупнейших американских японоведов, бывший посол США в Японии, писал в своей широко известной работе «Япония — прошлое и настоящее»: «В японской экономике остается широкий простор для неограниченной инициативы японских предпринимателей и бизнесменов» [12].

«Неограниченная инициатива» — это жестокая борьба за заказы, за клиентов, за монопольные позиции на рынках, за минимальные издержки, за максимально высокие цены и прибыли. В одних случаях эта борьба идет в форме острейших схваток между корпорациями за новые виды продукции и государственные заказы. В других — в виде прямого сговора корпораций, осуществляемого нередко без всякого участия государственных органов [13].

«Прежде всего — прибыли» — под таким заголовком «Джепен экономик джорнел» поместил статью Кадзио Тадзима, президента «Минолта камэра», крупной корпорации по производству фотооптики [14]. Это утверждение отражает действительность в гораздо большей степени, чем все рассуждения о «Джепен инкорпорейтед», о влиянии наследия «бусидо» и морали буддийской секты «дзэн».

Государственная собственность и государственный наем труда

Социальная сущность государственно-монополистического капитализма определяется прежде всего тем, что капиталистическая частная собственность на средства производства занимает в национальном богатстве господствующее место. Послевоенная Япония — классическая страна в этом отношении.

В ст. 29 конституции 1947 г. говорится: «Право собственности нерушимо. Сущность права собственности определяется законом и должна соответствовать общественному благу. Частная собственность может быть использована в общественных целях за справедливую компенсацию». Данная редакция несколько отличается от редакции соответствующей (27-й) статьи в предыдущей конституции, где говорилось о том, что «собственность каждого

---

[11] Там же.

[12] E. O. Reischawer, Japan — Past and Present, стр. 214.

[13] В самый острый момент энергетического кризиса экономический еженедельник в статье «Индустриальные группы сплачивают ряды для развития энергетики» сообщал о переговорах между финансовыми группами «Дайити-Кангё», «Фудзи», «Марубэни», «Ито-Тю», банками «Мицуи» и «Мицубиси» с целью совместных действий для разработки энергетических ресурсов внутри Японии и особенно для совместного участия в борьбе за разработку ресурсов за пределами Японии («The Japan Economic Journal», December 18, 1973, стр. 10).

[14] "The Japan Economic Journal", June 27, 1972.

японского подданного неприкосновенна» [15]. Это отличие толковалось некоторыми комментаторами в том смысле, что новая конституция якобы ослабила нерушимость принципа частной собственности. Но если такое отличие и существует, то оно лишь подчеркивает противоположность конституции и реальной действительности. После войны произошло нечто прямо противоположное — под флагом «ликвидации бюрократического контроля» была осуществлена денационализация ряда государственных предприятий. Так, например, стали частными предприятиями созданный в 1934 г. по настоянию военщины государственный трест «Нихон сэйтэцу», объединявший почти все предприятия черной металлургии, Промышленный банк, ряд предприятий военной промышленности.

Перейдем к рассмотрению статистических данных, характеризующих участие государства в экономике на правах нанимателя рабочей силы, собственника и предпринимателя, причем по первым двум показателям мы располагаем данными, позволяющими произвести сравнения в международном аспекте (табл. 2).

Таблица 2

Доля государственных коммерческих предприятий в основном капитале и в числе занятых в Японии и в других странах в 1958—1959 гг.*, %

Страна	Отношение основного капитала государственных коммерческих предприятий к основному капиталу во всей экономике	Отношение числа занятых на государственных предприятиях к общему числу занятых в экономике
Первая группа		
США	4	2
Япония	11	6
Бельгия	11	4
Вторая группа		
Западная Германия	17	8
Голландия	15	7
Швеция	17	8
Норвегия	15	10
Третья группа		
Австрия	33	16
Италия	30	15
Франция	38	14
Англия	35	16

* Х. Като, Нихон-но кокигё, стр. 24.

[15] Цит. по: И. А. Латышев, Конституционный вопрос в послевоенной Японии, стр. 71.

Хотя данные таблицы относятся к 1958—1959 гг., но они не потеряли своего значения, так как за последующие годы больших изменений не произошло. На основании этих данных правомерно отнести Японию к группе тех стран, где государственная собственность играет минимальную роль.

Каждый из перечисленных трех аспектов (наем рабочей силы, собственность, предпринимательство) имеет свои особенности. Государственная служба, будь то в учреждении или на государственном предприятии, отличается большими постоянством и устойчивостью по сравнению с частной, меньшей зависимостью от конъюнктурных колебаний.

Данные о доле государственного найма, сгруппированные по отраслям, могут дать приближенное представление о прямом участии государства в производстве товаров и услуг (табл. 3).

Таблица 3

Численность и доля занятых на государственных предприятиях в Японии в 1971 г.*

Отрасль	Всего во всем народном хозяйстве, тыс. А	Общегосударственные предприятия, тыс. Б	Предприятия, принадлежащие местным органам, тыс. В	Всего, тыс. Б+В	$\frac{Б+В}{А}$, %
Обрабатывающая промышленность	12631,0	40,7	2,8	43,5	0,34
В том числе:					
машиностроение	1140,0	0,5	0,0	0,5	0,04
химическая промышленность	594,5	0,7	0,4	1,1	0,19
добывающая промышленность	259,0	0,6	0,0	0,6	0,23
строительство	3365,0	18,6	65,0	83,6	2,48
транспорт и связь	2983,0	1016,0	75,1	1091,1	36,58
В том числе					
железные дороги	575,8	442,4	25,6	468,0	81,28
Полиграфическая промышленность и издательское дело	543,8	7,9	0,7	8,6	1,58
Сфера услуг	6720,0	299,3	1499,0	1798,3	26,76
В том числе:					
отели, предприятия по сдаче в аренду жилья и других помещений	507,9	0,4	5,0	5,4	1,06
Финансы и страхование	1253,7	23,4	0,4	23,8	1,90
Банки и траст-компании	323,0	17,7	0,0	17,7	5,48
Здравоохранение	975,0	82,4	120,9	203,3	20,85
Образование	1467,0	115,4	969,7	1085,1	73,97
Всего	38487	1498	1750	3248	8,9

* «Нихон токэй нэнкан, 1971», стр. 82—85.

Эти данные рисуют вполне определенную картину: в качестве работодателя государство занимает крупное место в области транспорта и связи, в сфере услуг и в сфере образования, значительное место в области здравоохранения и совершенно незначительное — в сферах вещного производства, которое составляет основу экономики и где занято более трех четвертей общего числа лиц наемного труда. В среднем же на долю государства приходится около одной десятой всех занятых.

Перейдем к анализу роли государства в качестве собственника. По последним официальным данным, основанным на переписи национального богатства в 1965 г., доля государства в основном капитале всех предприятий страны составляет 18,1%.

Наиболее полные данные по вещественному составу имеются за 1965 г., когда проводилась перепись национального богатства. В перечне собственности отсутствует оценка муниципальных дорог, мостов, дамб, портовых и т. п. сооружений. Учтенные статьи основного капитала выглядят следующим образом (табл. 4).

Таблица 4

Объем и отраслевая структура основного капитала государственных предприятий в 1965 г. (включая муниципальные предприятия)*, %

Отрасль	Отраслевая структура основного капитала	Доля в основном капитале отрасли
Сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство	1,6	1,8
Строительство	0,8	4,6
Обрабатывающая промышленность	1,9	1,1
Транспорт и связь	73,7	73,4
Электрогазоводоснабжение	16,4	27,8
Торговля	—	0,2
Финансы, страхование, управление недвижимостью	2,8	12,0
Услуги	1,8	10,7
Все отрасли экономики	100,0	18,1

* «Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, стр. 53 (расчет М. В. Баскаковой).

В том же, 1965 г. весь основной капитал страны был оценен в 62 067 млрд. иен [16]. В сопоставимых ценах 1965 г. удель-

[16] «Кэйдзай ёран, 1968», стр. 68—69.

ный вес основного капитала государства обнаруживал тенденцию к снижению и составлял во всем основном капитале (%): в 1955 г. — 19,4; в 1960 г. — 15,7; в 1965 г. — 14,4 [17].

В соответствии с имеющимися у нас данными анализ для последующего периода мы будем вести только по общегосударственной собственности, на которую, как мы видим, приходится около четырех пятых всей массы собственности, находящейся в руках государства. Источником последующих данных будет служить специальный выпуск «Ежемесячника статистики государственных финансов» («Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252), посвященный государственной собственности («Кокую дзайсан токэй»).

Согласно этому статистическому справочнику, стоимость общегосударственного имущества была оценена на 21 марта 1972 г. в 9836 млрд. иен. Эта сумма складывается из следующих величин [18]:

	Млрд. иен	%
Земля	3489	35,5
Леса	633	6,4
Строения . .	1229	12,5
Оборудование всех видов	835	8,5
Суда	182	1,9
Самолеты	125	1,3
Инвестиции в предприятия всех видов . .	3339	33,9
Всего	9836	100,0

Посмотрим теперь, какие натуральные показатели скрываются за наиболее крупными из приведенных выше стоимостных показателей, а именно земельных владений (табл. 5).

При сравнении следует иметь в виду, что общая территория Японии составляет 37,2 млн. га, из которых в хозяйственном обороте находится лишь 24,9 млн. га. Таким образом, государство, которому принадлежит свыше одной трети занятого в хозяйственном обороте земельного фонда, не располагает никакой собственностью на обрабатываемую землю и сельскохозяйственные угодья, но зато владеет половиной лесов (преимущественно их неразрабатываемой частью).

В этом также проявляется основная тенденция — те компоненты национального богатства, которые приносят наибольшую прибыль, находятся преимущественно в частном владении, а те, что приносят наименьшую прибыль или убытки, — в государственном владении.

---

[17] Данные за 1955 г. — по кн.: «Сёва сандзю нэн кокуфу тёса», стр. 30. Данные за 1960 и 1965 гг. — по кн.: «Кэйдзай ёран, 1968», стр. 66—69. Пересчет в цены 1965 г. — по кн.: Е. Абэ, Нихон-но кокуфу, стр. 54—55.

[18] «Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252, стр. 7, 28.

Еще в большей степени эта тенденция проявляется при анализе других частей государственной собственности.

За рамками земельной собственности и лесов около двух третей всей государственной собственности приходится на здания, сооружения и незавершенное строительство, т. е. на те части основных фондов, которые отличаются наименьшей оборачиваемостью. Это видно из следующих данных о соотношении размеров активной части основных фондов частных предприятий и государственных предприятий и учреждений в 1971 г. (триллионы иен в текущих ценах) [19]:

Основные фонды частных предприятий	111,7
Основные фонды государственных предприятий и учреждений	5,7
В том числе:	
бюджетные [20]	2,4
предприятия с государственным участием [21]	3,3

Таким образом, всего 5% той доли основных фондов, которая относится к их активной части (действующее фабрично-заводское, транспортное и иное оборудование), находится в руках государства.

Перейдем к третьему аспекту — государственному предпринимательству. Начать анализ этого аспекта необходимо все с той же суммы — 9836 млрд. иен, охватывающей весь объем государственной собственности. Сумма эта делится на две части: 4464 млрд. иен, проходящие по общему счету государственного бюджета, и 5372 млрд. иен, проходящие по специальным счетам [22]. Общий счет — это главным образом счет государственного имущества, принадлежащего непосредственно правительственным органам и находящегося в руках министерств (прежде всего министерства финансов, которое из общей суммы 9836 млрд. иен держало в своих руках 4169 млрд. иен) [23]. По

---

[19] «Минкан кигё-но сихон сутокку-но суйкэй»; «Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252, стр. 70. Полная стоимость с учетом фактического выбытия; стоимость земли и жилых строений не учитывается. Переведено в текущие цены по дефлятору капитальных вложений в статистике национальных доходов.

[20] В ценах приобретения (что примерно совпадает с полной стоимостью), без учета земли и жилых строений. Под «бюджетными» понимаются основные фонды всех министерств, государственных типографий и монетного двора.

[21] Доля государства в оплаченном капитале монопольных корпораций (табачная, алкогольная, соляная), корпораций железных дорог, электросвязи, развития отсталых районов и т. д. (всего 102 корпорации, включая финансовые учреждения).

[22] «Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252, стр. 26—27.

[23] Там же, стр. 24—25.

Таблица 5

Соотношение земельной площади в государственном и частном владении в 1972 г.*, тыс. га и %

Занято в хозяйственном обороте	Государственная собственность	Частная собственность	Всего
Всего	9035,5 (36,3)	15 823,1 (63,7)	24 858,6 (100,0)
Постройки	357,0 (30,4)	815,3 (69,6)	1 172,3 (100,0)
Обрабатываемая земля	—	5 710,0 (100,0)	5 710,0 (100,0)
Леса	7611,6 (50,2)	7 544,9 (49,8)	15 156,5 (100,0)
Пастбища	—	182,2 (100,0)	182,2 (100,0)
Луга	—	1 416,2 (100,0)	1 416,2 (100,0)
Прочие объекты (железные и шоссейные дороги и пр.)	8,4 (100,0)	—	8,4 (100,0)

* «Кэйдзай токэй нэнкан, 1971», стр. 3; «Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252, стр. 22, 70.

специальным счетам проходят по преимуществу бюджеты государственных предприятий. Необходимо, впрочем, отметить, что имущество государственных предприятий находится в ведении как общего счета, так и счетов специальных.

Все государственные предприятия Японии делятся на две большие группы: предприятия прямого государственного управления и предприятия косвенного государственного управления. К первой группе относятся пять государственных ведомств, среди которых самое большое место занимает почтово-сберегательная сеть — в 1968 г. в ней работало 323 тыс. служащих, тогда как в остальных четырех общегосударственных ведомствах было 291 тыс. служащих [24]. В эту же группу входят и местные предприятия прямого государственного управления.

Ко второй группе относятся общегосударственные и местные предприятия, являющиеся самостоятельными юридическими лицами, — так называемые «общественные корпорации». В число 102 государственных корпораций (табл. 6), существовавших на 31 марта 1972 г., входили и крупнейшие государственные моно-

[24] Х. Като, Нихон-но кокигё, стр. 62.

Таблица 6

Структура инвестиций в государственные корпорации по состоянию на 31 марта 1972 г.*,
млрд. иен

Корпорации—объекты государственных инвестиций	Число юридических лиц	Размеры инвестиций		
		по общему счету госбюджета	по спецсчетам госбюджета	в целом
Общественные корпорации («кося»)	3	53,9	—	53,9
Финансовые учреждения	13	240,8	950,7	1191,5
Международные организации	5	124,6	401,3	525,8
Особо выделенные компании	6	4,9	90,3	952,3
Общественные корпорации («кодан»)	14	92,4	420,1	512,5
Юридические лица особого назначения	54	650,2	296,6	946,8
Ликвидируемые юридические лица	7	1,2	—	1,2
В целом	102	1168,0	2159,0	3327,0

* «Дзайсэй кинъю токэй гэппэ», 1973, № 252, стр. 8.

полии общеяпонского характера и небольшие учреждения с персоналом 20—30 человек [25].

Наиболее мощными и важными по своим функциям корпорациями являются следующие: Корпорация государственной торговой монополии (по продаже соли, табака, спирта, камфары); Государственные железные дороги («Кокутэцу»); Корпорация телеграфно-телефонной связи («Дэн дэн»); Японский банк; Экспортно-импортный банк; Японский банк развития, ряд корпораций регионального развития и финансовых корпораций по оказанию помощи мелким и средним компаниям [26].

Выше мы видели, что на долю государства приходится около одной пятой всего основного капитала и около 9% общего числа занятых. Что же касается доходов, получаемых от государственной собственности, то здесь по отношению к общему объему доходов от предпринимательской деятельности на долю государственных предприятий в 1953—1972 гг. приходилось всего от 0,1

[25] В соответствии со своим назначением общественные корпорации действуют под эгидой тех или иных министерств. Так, при министерстве внешней торговли и промышленности действуют 26 корпораций, министерстве сельского и лесного хозяйства — 22, финансов — 14, транспорта — 10 и т. д. («The Oriental Economist», January 1967, стр. 33). О тесной связи этих корпораций с министерствами свидетельствует тот факт, что на руководящие посты в корпорации систематически назначаются лица, уходящие в отставку после службы в министерствах.

[26] «Дзайсэй кинъю токэй гэппо», 1973, № 252, стр. 48—50. Более подробно о роли и деятельности «общественных корпораций» см.: «Япония», гл. II; «Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, стр. 53.

до 2,8% [27]. Это является еще одним доказательством того факта, что в качестве собственника государство подвизается по преимуществу в малоприбыльных или убыточных отраслях народного хозяйства.

Таким образом, для государственной собственности наиболее характерны два показателя — ее значительная доля в национальном богатстве и низкая доля в национальном доходе (от 1 до 2%). Обе цифры определяют социальную природу государственной собственности — ее сосредоточенность в тех отраслях, которые либо приносят низкую прибыль, либо убыточны. Но капиталистическая экономика в целом не может функционировать на базе бесприбыльности или убыточности. Из этого следует, что государственная собственность может играть роль лишь вспомогательного рычага регулирования. Одно из направлений, по которым государство пытается решить противоречие между растущей объективной необходимостью регулирования и весьма узкими пределами государственной собственности,. — создание так называемого «третьего сектора» — смешанного государственно-частного предпринимательства. В Японии этот термин применялся еще в довоенные годы, но затем сошел на нет и вновь появился лишь в конце 60-х годов. Возрождение интереса к «третьему сектору» почти целиком связано с государственными планами форсированного развития инфраструктуры [28].

Понятие «третий сектор» не отличается количественной определенностью. Иногда к нему относят все предприятия, в которых государственное участие является неполным, и тогда сюда должно быть отнесено большое число «общественных корпораций», о которых шла речь выше. Но особенность «общественных корпораций» в том, что, когда государственное участие не является полным, часть акций, находящихся вне государственной собственности, реализуется через разные кредитные каналы и носит безымянный характер.

В других случаях к «третьему сектору» относят только корпорации, которые создаются на иной базе: когда смешанная компания создается на основе определенной частной компании (реже — нескольких частных компаний) с участием государства в форме акций или долгосрочных кредитов государственных предприятий.

В статье «Что такое „третий сектор“», помещенной в журнале «Тоё кэйдзай», указывалось, что в «третий сектор» входят 340 компаний и что, кроме того, есть еще 400 частных компаний со сравнительно небольшой долей государственного участия [29].

---

[27] W. Michalski, Perspectiven der wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 361; «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1973», стр. 9, 237.

[28] В частности, вопросу о создании государственно-частных предприятий большое место было уделено в книге К. Танака.

[29] По свидетельству того же источника, в число 340 компаний входят: 26 компаний по освоению новых районов, 38 — по развитию городов и бы-

Поскольку указанный источник не содержит данных о размерах компаний, нет возможности определить долю «третьего сектора» в народном хозяйстве. Обращает, однако, на себя внимание тот факт, что с начала 70-х годов возникли весьма значительные компании. Так, Государственная корпорация развития Тохоку и Хоккайдо вместе с частными финансовыми кругами префектуры Аомори основала Акционерное общество развития района Муцу-Огавара. Аналогичные корпорации создаются для крупномасштабного строительства дорог или новых промышленных комплексов (например, в городах Касима и Томакомаи, ряде новых городских районов), метрополитена (в г. Нагоя) и т. д. [30].

И все же, несмотря на начальный быстрый рост, нельзя сказать, что «третьему сектору» принадлежит будущее. В упоминавшейся выше статье в журнале «Тоё кэйдзай» вместе с успехами отмечаются и сложные проблемы, перед которыми встают корпорации «третьего сектора». Суть этих проблем проста — вкладывая свои капиталы в «смешанные корпорации», частные компании стремятся добиться и государственного кредитования на максимально льготных условиях и своего руководящего участия, тогда как государственные органы добиваются прямо противоположного — максимума частных капиталов при минимуме гарантий со своей стороны и при сохранении государственного контроля.

Функции и роль государства в области концентрации и монополистической структуры [31]

Мы выяснили, что государственная собственность и государственные корпорации играют в экономике существенную, но далеко не решающую роль. Подавляющая часть средств произ-

---

тового сервиса (стоянки для машин, устройства для кондиционирования воздуха и др.), 86 — транспорт и связь, 34 — причалы и складские помещения, 68 — туризм и отдых, 30 — средства информации, 58 — прочие («Тоё кэйдзай», 1972, № 3686, стр. 34—35).

[30] К. Танака, Нихон рэтто кайдзо рон, стр. 212; «Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, стр. 61. Как сообщает М. В. Баскакова, «в экономической инфраструктуре функционируют самостоятельные частные предприятия, полностью переключившиеся на общественные работы, связанные с освоением новых районов и градостроительством... Особенно большую активность проявляют финансовые круги группы „Мицубиси“. Весной 1970 г. была образована полугосударственная компания развития новых городских центров. Ее цель — осуществить крупнейший проект жилищного строительства, разработанный токийским муниципалитетом и государственной корпорацией жилищного строительства. Председателем ее стал вице-президент одной из ведущих фирм группы „Мицубиси“ — „Мицубиси сёдзи“. Это означало, что большой бизнес установил контроль над деятельностью новой полугосударственной компании» («Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, стр. 62—63).

[31] Под «монополистической структурой» здесь подразумеваются числен-

водства находится в частных руках — прежде всего в руках и под контролем монополистических корпораций [31а].

Механизм государственно-монополистического капитализма состоит из следующих трех больших и сложных частей:

1) корпорации и все другие объединения коммерческого типа (для Японии — финансовые группы);

2) объединения монополистов, задача которых состоит в том, чтобы формулировать общие интересы монополистического капитала, доводить их до сведения правительственных органов и добиваться практических решений на правительственном уровне;

3) политические органы.

Переходим к рассмотрению первой и главной части.

В 1969 г. в стране насчитывалось 4801 тыс. несельскохозяйственных предприятий с 38 488 тыс. занятых. Среди них на долю некорпорированных предприятий приходилось 72,5% общего числа предприятий и 26,8% всех занятых. На долю же корпорированных предприятий приходилось 24,7% общего числа предприятий и 64,8% всех занятых [32].

В 1967 г. из 804 тыс. корпорированных предприятий на долю 1117 компаний с капиталом свыше 1 млрд. иен каждая приходилось 61,1% оплаченного капитала всех акционерных компаний, а на 139 компаний с капиталом свыше 10 млрд. иен каждая — 36,5% оплаченного капитала всех акционерных компаний [33].

Поскольку речь идет о концентрации и централизации производства и капитала по отраслям, мы видим, что характер этих процессов совершенно различен в разных сферах хозяйства и что определяющим фактором является технологическая сторона дела — разница условий производства в этих сферах настолько велика, что даже попытка сравнения концентрации, скажем, в сфере кредита и в сельском хозяйстве была бы нелепостью.

Наиболее высокая степень концентрации имеет место в сфере кредита. Современная кредитно-финансовая система Японии отличается многозвеньевой структурой кредитных учреждений,

---

ность корпораций (в целом и по отраслям) и межкорпоративные отношения.

[31 а] Концентрация производства и капитала, структура предприятий и корпораций в Японии весьма основательно исследованы в трудах советских экономистов. См., в частности, следующие работы: Е. А. Пигулевская. Монополии и финансовая олигархия в современной Японии; «Современная Япония»; «Япония»; «Монополистический капитал Японии»; М. В. Сутягина. Мицубиси.

[32] На долю корпорированных предприятий в обрабатывающей промышленности, оптовой и розничной торговле приходилось 91,2% выручки от продаж, а на долю некорпорированных предприятий — 8,8% («Нихон токэй нэнкан, 1972», стр. 316, 321).

[33] "Statistical Handbook of Japan", стр. 95.

выполняющих многообразные функции. В нее входят следующие основные виды кредитно-финансовых учреждений (по состоянию на конец 1970 г.): центральный эмиссионный банк — Банк Японии; обычные коммерческие банки (15 так называемых городских банков, являющихся основными центрами финансовой системы частных монополий, и 61 местный банк); банки долгосрочного кредита (3); траст-банки (7); специальные кредитные учреждения для мелких и средних предприятий (1156, из них 72 — банки взаимного кредита, 502 — кредитные ассоциации, 532 — кредитные кооперативы и т. д.); государственные кредитно-финансовые учреждения (11, основными из них являются Японский банк развития и Японский экспортно-импортный банк); учреждения, не являющиеся в прямом смысле кредитными учреждениями, но выполняющие кредитные функции (20 компаний страхования жизни и 21 компания страхования имущества); компании по операциям с ценными бумагами (270) [34].

В этой системе считанное число крупнейших банков, траст-банков, страховых компаний и компаний по операциям с ценными бумагами занимают господствующие, монополистические позиции, прочие же многочисленные кредитные учреждения находятся по отношению к ним в зависимом положении [35].

Вторая по степени концентрации и самая важная сфера экономики — обрабатывающая промышленность. В 1967 г. здесь на 633 компании, составляющие 0,2% общего числа компаний, приходилось 69% всего акционерного капитала, причем 38,4% акционерного капитала приходилось на 63 компании с капиталом свыше 10 млрд. иен каждая [36].

В 1968 г. на три крупнейшие компании соответствующих отраслей приходилась следующая часть общей суммы продаж (%): пищевая промышленность — 78,4; текстильная — 52,2; бумажная — 44,8; нефтехимическая — 49,7; черная металлургия — 60,7; цветная металлургия — 57,9; керамическая — 76,1; машиностроительная — 70,2 [37].

Перейдем к положению в области торговли. По данным на 1970 г., в стране насчитывалось 256 тыс. предприятий оптовой торговли и 1470 тыс. предприятий розничной торговли. В тех и других было занято 7,9 млн. человек, т. е. 15,5% всего занятого населения [38]. При этом 15—20 крупнейших торговых и промышленных монополий контролируют практически всю оптовую и внешнюю торговлю страны. Согласно докладу «Комиссии по

---

[34] В этот перечень не включены государственная почтово-сберегательная сеть и сельскохозяйственные кооперативы, выполняющие в Японии кредитные функции.

[35] «Нихон-но кинъю докусэн», стр. 2—3.

[36] «Ходзин кигё-но дзиттай», стр. 36—51.

[37] «Кэйдзай токэй гэппо», 1969, № 6, стр. 3.

[38] "Outline of Japanese Distribution Structures 1973—1974", стр. 26, 42.

честным и справедливым сделкам», опубликованному в 1974 г., на шесть ведущих торговых фирм приходилось 40% экспорта и 50% импорта [39]. Доля десяти универсальных торговых корпораций в оптовой торговле увеличилась с 18,9% в 1962 г. до 22,4% в 1970 г. [40]. Эти фирмы держат в своих руках 70% оптовых продаж черных металлов и хлопчатобумажных тканей, 50—70% экспорта судов и черных металлов, 70% импорта руды, шерсти, сахара, около 50% импорта хлопка, леса и ряда других важнейших товаров [41].

Для современного периода характерен также необыкновенно быстрый рост концентрации в области розничной торговли. Доля розничных торговых предприятий с числом занятых от 50 и выше (в их число входят универмаги и супермаркеты) в общем объеме продаж увеличилась с 11,8% в 1958 г. до 20,5% в 1968 г. [42].

Что касается сельского хозяйства, то, по данным на 1970 г., занятое здесь самодеятельное население составляло 10 252 тыс. (включая всех работающих в сельском хозяйстве, начиная с 16 лет, и исключая тех живущих в деревне лиц, для которых основным занятием является работа вне сельского хозяйства), или 20,1% всего занятого самодеятельного населения. В том же году в Японии насчитывалось 5342 тыс. сельских хозяйств против 6176 тыс. в 1950 г. и 6057 тыс. в 1960 г. Несмотря на большой прогресс сельского хозяйства, сопровождаемый постепенным уменьшением численности сельских хозяйств и некоторым ростом концентрации земли, сельское хозяйство остается самым большим очагом мелкой собственности и мелкотоварного производства. В 1970 г. в собственно Японии (т. е. исключая о-в Хоккайдо) 38,6% мелких хозяйств, обрабатывающих менее 0,5 га, использовали 12,8% всей обрабатываемой земли, а 5,8% хозяйств, обрабатывающих от 2 до 3 га, — 18,8% всей земли. В руках 1,2% всех сельских хозяйств собственно Японии, имевших от 3 га и более, находилось всего 5,4% обрабатываемой земли. На Хоккайдо крупным считается хозяйство, в котором обрабатывается от 10 га и выше; число таких хозяйств выросло с 10 тыс. в 1955 г. до 25 тыс. в 1970 г., но и сейчас на них приходится не более одной трети общей площади обрабатываемой земли [43].

Основой концентрации в рамках отраслей являются предприятия. В целом во всей экономике ведущим звеном являются корпорации, среди которых главное место занимают монополи-

---

[39] Там же, стр. 36.

[40] «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 2, стр. 64.

[41] "Outline of Japanese Distribution Structures 1973—1974", стр. 26, 42.

[42] Там же, стр. 44.

[43] «Современная Япония», стр. 282—286; «Statistical Handbook of Japan», 1971, стр. 29.

стические корпорации в соответствующих, рассмотренных выше сферах и отраслях экономики.

Но наряду с корпорациями, как главной формой объединений, в которых сосредоточено непосредственное оперативное управление производством (и соответственно кредитом и торговлей), важную роль в процессе централизации играют взаимоотношения между корпорациями, особенно между корпорациями, принадлежащими к разным сферам экономики. До окончания войны эти взаимоотношения определялись существованием концернов («дзайбацу»), среди которых выделялись четыре концерна: «Мицуи», «Мицубиси», «Сумитомо» и «Ясуда». Характерные черты концернов заключались, во-первых, в том, что они объединяли большое число (десятки, а в некоторых случаях свыше 100) компаний, совершенно не связанных между собой в производственном отношении (как писал один автор, «от пива до самолетов»); во-вторых, в том, что концерны возглавлялись «держательскими компаниями», где большинство акций принадлежало одной семье, что в сочетании с рядом других факторов придавало «дзайбацу» весьма прочный характер.

Для того чтобы разрушить эту старую, архаичную систему «семейных» концернов, потребовались радикальные реформы, проведенные после разгрома японского милитаризма. Но, так как эти реформы не имели целью и не привели к глубоким социальным преобразованиям, вскоре началось воссоздание предприятий на монополистической основе, но на сей раз в иной форме. Отличия нынешних объединений от прошлых столь велики, что большинство исследователей — с нашей точки зрения вполне закономерно — пользуется для их характеристики не прежним понятием «дзайбацу», а применяют родившийся после войны термин «кэйрэцу», который переводится словами «финансовая группа», а по-английски «linked group» или «affiliated group».

Общее между «дзайбацу» и «кэйрэцу» состоит в том, что в обоих случаях речь идет об объединении ряда корпораций, которые чаще всего связаны узами не производственных, а коммерческих интересов. Но между тем и другим есть большие отличия. Вот как их описывает К. Биэда: «Первое отличие состоит в том, что „кэйрэцу“ не осуществляет над входящими в него компаниями централизованного контроля — не существует держательских компаний (holding company). Холдинг-компании в Японии все еще запрещены законом. Объединение компаний в группу „кэйрэцу“ чаще всего проистекает из взаимных интересов, которые выражаются во взаимном держании акций и в переплетающихся директоратах... „Финансовые кэйрэцу“ („юси-кэйрэцу“ — т. е. группы, центром которых является банк или иное кредитное учреждение) представляют собой довольно аморфные объединения. Взаимное участие в капитале банка

или других корпораций, принадлежащих к одному „кэйрэцу", не дает оснований для строгого контроля...» [44].

Финансовые группы представляют собой не регулируемые никакими законами и нигде не зарегистрированные объединения корпораций, связанных общими коммерческими интересами. Одна из характерных черт «кэйрэцу» заключается в том, что у них нет никакого формального учрежденного штаба — директората или чего-нибудь подобного. Особые отношения устанавливаются в ходе текущих операций и в известной степени закрепляются на регулярных (обычно еженедельных) совещаниях директоров корпораций. Эта черта финансовых групп — их *неформальный* характер — имеет очень важное значение в свете рассматриваемого ниже антимонопольного законодательства: никакое антимонопольное законодательство не может предотвратить регулярные контакты между директоратами корпораций, контакты, которые в конце концов превращаются в один из существенных, возрастающих по своему значению элементов монополистической концентрации.

В литературе иногда высказываются предположения, будто бы финансовые группы либо уже превратились в объединения с прочным централизованным контролем, либо близки к такому превращению [45]. Что касается Японии, то такие выводы по меньшей мере преждевременны. Основой всей монополистической структуры являются не финансовые группы, а корпорации. Следует, однако, отметить, что в ряде случаев как в пределах финансовых групп, так и за их пределами оперируют корпорации, которые сами по себе выглядят как мощные концерны. Особенность последних и их отличие от финансовой группы заключаются в том, что для них характерна не вертикальная, а горизонтальная концентрация, т. е. сосредоточение предприятий, представляющих разные ступени производства однородных конечных продуктов.

Наряду с борьбой за кредиты в деятельности финансовых групп и концернов большое место занимают такие функции, как распределение заказов, номенклатура изделий и цены, отношения с коммерческими контрагентами, перспективы и планы входящих в группу корпораций. По всем перечисленным выше и другим направлениям деятельность финансовых групп и концернов тесно переплетается с деятельностью государственного аппарата. В дальнейшем будет рассмотрена схема отношений государственного аппарата с корпорациями, осуществляемая либо по принципу прямых контактов, либо через всеяпонские

---

[44] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 210—215. Новейшие данные о финансовых группах в Японии см.: А. Одинцов, Торговые монополии в структуре финансовых групп Японии, — «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 2.

[45] См., например, статью: «Послевоенная эволюция финансового капитала», — «Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 5.

объединения руководителей монополистических корпораций. И в том и в другом случае руководство финансовых групп и концернов служит как бы «перемычкой» между всеяпонскими органами и непосредственно корпорациями.

Основная сила, кристаллизующая структуру капиталистического предпринимательства, лежит в нем самом, в процессах оптимизации, основанных на борьбе за получение максимальных прибылей.

Каковы же в этой области функция и роль государства? Во введении и в первой главе мы уже отмечали, что в процессе приближения размеров предприятий и компаний к оптимуму политические факторы, в зависимости от изменяющейся обстановки, вносят весьма серьезные коррективы в отношения между государством и частным предпринимательством. Государственное вмешательство является таким же динамическим фактором, как технология производства и конкуренция. С одной стороны, в некоторых случаях государство решительно настаивает на слияниях и укрупнениях уже и без того больших корпораций и добивается своего. В японской печати весьма часто публикуются сообщения о такого рода деятельности правительственных органов. Но, с другой стороны, в очень многих случаях правительство стоит на пути слияний и концентрации и сопротивляется действию центростремительных сил, исходящих от монополистического капитала.

Практически невозможно дать количественное сравнение тех и других тенденций. Но обзор действий правительства дает основание считать, что оно обладает средствами воздействия на концентрацию и структуру, средствами, которые оно пускает в ход в ту или другую сторону — с целью торможения концентрации или ее форсирования — в зависимости от конкретной обстановки, от того, какие задачи приобретают актуальность с точки зрения главной функции буржуазного государства — укрепления политических условий, обеспечивающих процесс расширенного воспроизводства, основанный на принципах частной собственности и эксплуатации.

Как уже указывалось, политические интересы ЛДП — правящей партии монополистического капитала — диктуют правительству необходимость торможения процесса разорения и ликвидации мелкого производства в деревне и в городе. Но в то же время внешнеэкономические интересы действуют в обратном направлении. В борьбе за активный внешнеторговый баланс правительство заинтересовано, во-первых, в том, чтобы сокращать импорт сельскохозяйственных товаров, чтобы, следовательно, возрастала продуктивность сельского хозяйства, что требует концентрации земельной собственности и применяемого в сельском хозяйстве капитала, во-вторых, поскольку мелкое производство все еще занимает существенное место в экспорте — в том, чтобы внутри мелкого производства шел процесс селек-

ции наиболее производительных, конкурентоспособных предприятий, процесс, который равнозначен концентрации (по крайней мере по размерам применяемого капитала).

Что касается отношения государства к крупным предприятиям и корпорациям, то оно также не отличается однородностью — здесь государство постоянно маневрирует. С одной стороны, оно поддерживает крупные корпорации, поскольку последние дают наиболее высокую производительность (что особенно важно в плане экспорта), с другой — заинтересовано в поддержании такой структуры, которая сохраняет конкуренцию хотя бы в том урезанном виде, какой возможен в условиях монополистического капитализма.

Реальный курс правительства определяется в виде равнодействующей указанных выше и ряда других противоположных тенденций. Противоречивость этого курса оказывает большое влияние на применяемый для его осуществления инструментарий — юридический и организационный, определяет его гибкость и способность к адаптации. Бесчисленное множество средств и мер, действующих в сфере взаимоотношений государства и частных предприятий, можно объединить в две основные группы: во-первых, меры, направленные на поддержку мелкого и среднего предпринимательства; во-вторых, антимонополистическое законодательство и практика его осуществления.

Юридической основой государственного протекционизма в отношении мелкого и среднего предпринимательства являются принятые в конце 50-х — начале 60-х годов законы «Об организациях мелких и средних предприятий», «Об ускорении модернизации мелких и средних предприятий», «О временных мероприятиях по структурному совершенствованию особо отобранных отраслей текстильной промышленности», «О временных мероприятиях по развитию машиностроительной промышленности», «Об универсальных магазинах» и т. п. Эти законы составляли часть мероприятий по структурному усовершенствованию предприятий, имевших следующие цели: модернизация оборудования мелких и средних предприятий; содействие мерам, направленным на достижение этими предприятиями оптимальных масштабов производства и коммерческих сделок посредством создания производственных групп и кооперирования; повышение качественного уровня их продукции посредством технологической помощи и помощи в области дизайна. Программа призвана также содействовать слиянию мелких и средних предприятий или их кооперированию для облегчения модернизации оборудования, повышения производительности труда, сокращения издержек и увеличения объема сбыта.

Программа предусматривает также мероприятия, связанные с рационализацией управления мелкими и средними предприятиями, с повышением уровня технического обеспечения этого управления, с положением занятых на этих предприятиях. Меры,

связанные с проверкой состояния систем управления мелкими и средними предприятиями и соответствующими консультациями, а также меры по технологическому руководству этими предприятиями финансируются на уровне префектур и столичных округов, а также на уровне шести крупнейших городов страны из фонда государственных субсидий. Меры, связанные с обеспечением стабильного жизненного уровня персонала мелких и средних предприятий, также финансируются из фонда государственных субсидий.

Для руководства и координации таких организаций мелких и средних предпринимателей, как Кооперативные ассоциации и Торгово-промышленные ассоциации, создан Центральный совет организаций мелких и средних предприятий, деятельность которого также субсидируется государством.

В стране действует и система поддержки «кредитоспособности» мелких и средних предприятий, недостаточность которой мешает им пользоваться средствами «городских банков». В этой системе действуют, с одной стороны, общеяпонская Корпорация по страхованию кредитов мелким и средним предприятиям, а с другой — Ассоциации по гарантированию кредитов, имеющиеся в префектурах и столичных округах, а также в шести крупнейших городах страны. Наконец, функционирует Компания по содействию инвестиционной деятельности мелких и средних предприятий, которая занимается приобретением их акций [46].

Социальное содержание протекционизма в отношении мелких и средних предприятий в большой степени определяется своеобразием отношений, сложившихся после войны между монополистическими корпорациями, с одной стороны, мелкими и средними предприятиями — с другой. Основная линия этих отношений — процесс селекции, отбора мелких и средних предприятий с целью превращения последних в «рассеянные цеха» крупных предприятий, в предприятия со столь высокой специализацией, при которой они целиком зависят от крупных. И все же роль государственного протекционизма в отношении мелких и средних предприятий этим не ограничивается. Как уже говорилось, его важнейшей функцией является поддержка *мелкой собственности* в интересах монополистического капитализма. Нельзя, впрочем, забывать о том, что, как и в других случаях, при проведении этой политики правительство постоянно маневрирует, стремясь достичь одновременно определенных экономических и политических целей. В этом отношении ярким примером может служить положение в сфере розничной торговли. В 1956 г. был принят Закон об универсальных магазинах, суть которого заключается в том, чтобы создавать всяческие препятствия на пути развития крупных универмагов, включая ограничение тор-

---

[46] Т. Исомура, Нихон-но букка кодзо, стр. 87—89. Более подробный анализ см.: В. Б. Рамзес, Мелкие и средние предприятия в Японии.

говой площади для одного предприятия, строгое соблюдение часов торговли и т. д. «Основной курс нашего правительства, — писал журнал „Тоё кэйдзай", — заключался в том, чтобы защитить мелкие и средние предприятия от наступления универмагов» [47]. К началу 70-х годов, в связи с развитием супермаркетов, стала очевидна экономическая нелепость этого закона — невозможно сдерживать развитие новых, более совершенных производительных сил без риска отбросить экономику назад, отстать от международного уровня развития. Потребовалось изменение этого закона, чтобы открыть дорогу для супермаркетов, а это, несмотря на все оговорки, форсировало дальнейшую концентрацию торговли в руках универсальных торговых компаний (подробнее эта проблема рассматривается в главе пятой). Вокруг нового законопроекта развернулась острая полемика — против него выступили все политические силы, и правые (ЛДП) и левые (КПЯ), хотя, разумеется, с прямо противоположных позиций. Правительство в лице министерства внешней торговли и промышленности ратовало за пересмотр закона под девизом: «поднять японские торговые предприятия до уровня самых высоких стандартов». Экономическая необходимость, а также интересы сложившихся в Японии в 50—60-е годы крупных торговых монополий заставляли ломать устаревшее законодательство.

Перейдем ко второй группе мер — к мерам, связанным с так называемым антимонополистическим законодательством.

В июле 1974 г. вступил в силу так называемый Закон против монополии, основные положения которого заключались в следующем.

1. Запрещение слияний корпораций в тех случаях, когда: а) слияние может поставить под угрозу конкуренцию в данной отрасли, б) в процессе слияния применяются нечестные методы давления.

2. Запрещение картелей и соглашений о поддержании цен на определенном уровне.

3. Запрещение частных контролирующих организаций (типа холдингов).

4. Запрещение японским компаниям участвовать в международных картелях.

По своей фразеологии закон направлен против монополий. Так, его первая статья гласит, что закон имеет своей целью «поддержание свободной и справедливой конкуренции между отраслями на базе свободной рыночной экономики путем: а) запрещения частной монополизации; б) запрещения необоснованного нарушения правил честной торговли; в) предотвращения чрезмерной концентрации экономической силы и необоснованного сдерживания производства, продаж, цен, развития техно-

---

[47] «Тоё кэйдзай», 1973, № 3737, стр. 64.

логии и других недозволенных ограничений деловой активности, производимых путем комбинаций, соглашений и т. п.»[48].

Закон запрещает также занятие одним человеком должностей во многих компаниях, «если это может повести к ограничению конкуренции», а также в общих словах провозглашает ограничение взаимного держания акций. На основе данного закона была создана и функционирует до сего времени так называемая Комиссия по честным и справедливым сделкам — правительственный орган, ведающий осуществлением антимонополистического законодательства.

Нет никаких сомнений в том, что фразеология закона, будучи обращена к средней и мелкой буржуазии, носит в большой степени демагогический характер. Но сводить роль антимонополистического законодательства целиком к демагогии было бы неправильно. Подобного рода законы имеются в настоящее время во всех странах монополистического капитала. Как пишет профессор университета «Сэйкай» Ё. Канадзава, «если рассматривать антимонополистическое законодательство объективно, то оно вызывается к жизни отнюдь не стремлением защитить потребителя, а также мелкие и средние предприятия от крупных корпораций. Его необходимость продиктована прежде всего стремлением предотвратить развитие в капиталистической экономике артериосклероза»[49]. «Артериосклероз» — это не что иное, как процесс монополизации, ослабление конкуренции, которую японский профессор удачно сравнивает с движением крови в живом организме. Дело, следовательно, не только в демагогии, но и в реальной озабоченности буржуазных политических лидеров пагубными последствиями крайней монополизации.

Реальная же эффективность антимонопольного закона невелика. Во-первых, его формулировки весьма растяжимы и допускают широчайший произвол при их толковании. Во-вторых, уже после принятия закона в него был внесен ряд поправок, открывших еще больше возможностей для подобного произвола. Так, в 1953 г., в связи с тяжелым экономическим положением в стране, было разрешено создание временных антидепрессионных картелей, заключение соглашений по поддержанию розничных цен на определенные продукты, были смягчены статьи, ограничивающие взаимное держание акций и слияния[50].

Хотя эти смягчения в большинстве случаев носили временный характер, важен был прецедент — их принятие открывало новые пути для обхода закона.

Вся история деятельности Комиссии по честным и справедливым сделкам — это история борьбы между нею, с одной стороны, министерством внешней торговли и промышленности и

---

[48] "The Japan Economic Journal", September 25, 1973, стр. 20.
[49] «Кэйдзай хёрон», 1974, № 12, стр. 19—20.
[50] "The Japan Economic Journal", September 5, 1973, стр. 20.

«Кэйданрэн» — с другой. Последние два органа представляют коммерческие интересы монополий и их экономические интересы в смысле укрепления позиций японского капитала перед лицом иностранной конкуренции. Комиссия же представляет другую сторону экономических интересов — желательность ограничения монополии и поддержания конкуренции. Столкновение этих интересов выливалось в конфликты между указанными органами. Вплоть до 1974 г. эти конфликты, как правило, заканчивались в пользу министерства внешней торговли и промышленности и «Кэйданрэн». Наибольшую известность приобрел конфликт 1970—1971 гг., когда две самые мощные корпорации черной металлургии — «Фудзи» и «Явата», поддержанные министерством, обратились в Комиссию с просьбой о слиянии с целью воссоздать мощный металлургический трест «Ниппон сэйтэцу». Длительный спор по этому вопросу закончился поражением Комиссии и отставкой ее председателя Ямада.

Еще более острый и крупный конфликт имел место в 1973—1975 гг. Конфликт этот был связан с энергетическим кризисом и общим кризисом перепроизводства — самым глубоким за все послевоенные годы. Специфика этого кризиса, охватившего все страны монополистического капитализма, включая и Японию, была в том, что здесь, в отличие от прошлых кризисов перепроизводства, когда их непременным атрибутом было падение цен, наблюдался их рост, начало которому было положено быстрым ростом цен на нефть. На этот раз наступающей стороной была Комиссия по честным и справедливым сделкам. Проведя необходимое расследование, Комиссия установила тот факт, что рост цен был связан не только и не столько с новой вспышкой войны на Ближнем Востоке (и мерами, принятыми арабскими странами против стран, поддерживающих оккупацию Израилем арабских территорий), сколько с монополистической практикой японских монополий, импортирующих нефть и продающих ее внутри страны. Комиссия установила, что японская Федерация нефтеперерабатывающей промышленности вместе с 12 корпорациями по торговле нефтью создала нелегальный нефтяной картель. Генеральный прокурор предъявил обвинения указанным корпорациям и 16 отдельным лицам, и — впервые за всю историю антимонополистического законодательства в Японии — дело перешло в суд, который признал обвиняемых виновными и приговорил их к штрафу в 500 тыс. иен — сумма поистине ничтожная (около 2 тыс. долл.) [51].

Конфликт приобрел особый интерес по той причине, что, как заявили на суде обвиняемые, они действовали с ведома министерства внешней торговли и промышленности и в контакте с ним. Чиновники министерства возражали в том смысле, что они действовали согласно общепринятой традиции и практике ар-

---

[51] "The Oriental Economist", 1974, September, стр. 7.

битража [52]. Снова во весь рост встал вопрос о взаимоотношениях между государственными органами в связи с контролем над корпорациями. Комиссия выступала с проектом пересмотра антимонополистического законодательства с целью его ужесточения и большей конкретизации. В декларации, подготовленной Комиссией, указывалось на то, что в последние годы вразрез с антимонополистическим законом наблюдается формирование предпринимательских групп на основе взаимного владения акциями с универсальными торговыми компаниями в качестве их центра. Тенденция, выражающаяся в широком приобретении компаниями акций различных предприятий, в усилении многостороннего контроля над деятельностью предприятий, форсирует процесс централизации экономической мощи и препятствует справедливой свободной конкуренции. Вместе с такой констатацией выдвигался ряд конкретных предложений о запрете картелей, об усилении штрафов и уголовных наказаний за их создание, о принудительном дроблении корпораций, об обязательном опубликовании данных о себестоимости продукции, о новых ограничениях в отношении взаимного владения акциями [53].

Как и следовало ожидать, эти предложения натолкнулись на энергичное сопротивление министерства внешней торговли и промышленности и «Кэйданрэн». Суть спора журнал «Ориентл экономист» сформулировал следующим образом: «В то время как Комиссия по честным и справедливым сделкам требует строгого следования принципу свободной и справедливой конкуренции, министерство считает, что правительство должно иметь право на активное вмешательство с целью упорядочения дел в свободной экономике» [54]. Истинное содержание конфликта заключается в следующем: Комиссия выступает за то, чтобы в процессе государственного влияния во главу угла ставить сам принцип множественности корпораций; министерство же (в тесном контакте с «Кэйданрэн») считает, что главным является воздействие государства на положение дел в отрасли и что структура должна складываться сама собой, будучи подчинена принципу развития. Спор, начавшийся в 1973 г., закончился (по крайней мере на время) в июне 1975 г., в связи с тем что под давлением монополистических кругов соответствующий законопроект об усилении антимонополистического закона был снят с обсуждения в парламенте.

Проблема соотношения монополии и конкуренции, которая, помимо иных аспектов, естественным образом выливается в конфликты разных правительственных ведомств, носит перманентный характер и не может найти окончательного решения. А пока идут межведомственные конфликты и споры, процесс монополизации достигает чрезвычайно высокой степени. В обзоре,

---

[52] Там же, стр. 8.
[53] «Кэйдзай хёрон», 1974, № 12, стр. 13—15.
[54] "The Oriental Economist", 1974, September, стр. 6.

опубликованном журналом «Ориентл экономист» в сентябре 1974 г., сообщались следующие весьма важные сведения. В пищевой промышленности имелось 16 видов пищевых продуктов, в производстве которых на долю одной корпорации приходилось более 50 % всего производства (в семи случаях — свыше 70%); в текстильной промышленности таких продуктов 2; в целлюлозно-бумажной —7; в химической —5; в нефтехимической —1; в металлургической — 7; в цветной металлургии — 3; в транспортном машиностроении —3; в других —7. Среди перечисляемых продуктов такие, как пиво, виски, растворимый кофе, супы в порошках и кубиках, масло, сыр, винилон, бумага для полиграфической промышленности и почти все виды фотобумаги, карбид, суперфосфаты, фотопленка, зубная паста, парафин, оконное стекло, разные виды проката черных металлов, вагоны, мотоциклы, часы, пианино и ряд других [55]. После волны слияний, прошедшей во второй половине 60-х годов, 47 японских компаний вошли в число 200 крупнейших по размерам капиталов компаний современного капиталистического мира (вне США) [56].

Разумеется, такого рода данные недостаточны для того, чтобы представить себе общую картину монополизации, но они достаточны для того, чтобы понять, что антимонополистическое законодательство и государственные органы не могут предотвратить чрезвычайно высокой степени монопольного господства даже одной корпорации, не говоря уже о тех случаях, когда идет речь об их большем числе.

Правда, в практике государственного воздействия на структуру корпораций зафиксированы и другие факты. Будучи вынужденной отступить по вопросу о слиянии металлургических корпораций «Фудзи» и «Явата» в «Ниппон сэйтэцу», Комиссия все же добилась того, что это слияние было сделано на определенных условиях — корпорация «Фудзи» передавала свое железнодорожное оборудование не новому тресту, а конкурирующему тресту «Нихон кокан»; одна из самых мощных домен передавалась компании «Кобэ сэйтэцу»; технология по производству листового проката передавалась в распоряжение «Кавасаки сэйтэцу» — словом, одновременно с образованием «Ниппон сэйтэцу» принимались меры по укреплению ее конкурентов [57]. Во всяком случае, речь шла отнюдь не о том, что «Ниппон сэйтэцу» станет единственной металлургической корпорацией, как это практически было с 1934 г. до окончания войны.

В отношении кредитных учреждений общий курс заключался в том, чтобы укрупнять их с целью повышения «управляемости». Но в некоторых случаях верх берут другие мотивы. Например, в отношении «большой четверки» корпораций по торговле цен-

---

[55] Там же, стр. 19.
[56] "Fortune", 1974, August, стр. 143.
[57] "The Japan Economic Journal", November 6, 1973, стр. 20.

ными бумагами («Номура», «Никко», «Дайва» и «Ямаити») в официальной печати постоянно высказывалось мнение о чрезмерной «олигополистичности» (господство немногих) такой структуры, и весной 1972 г. министерство финансов приняло решение разрешить еще семи компаниям оперировать в той же сфере, так что, как пишет «Джепен экономик джорнел», «квартету был брошен вызов». За 1972—1973 гг. через «квартет» проходила подписка на 80% всех акций корпораций, 65% правительственных облигаций, 80% облигаций, гарантированных правительством, и 79% облигаций местных органов (остальные части указанных ценных бумаг покупались заинтересованными лицами непосредственно или через брокеров). Но уже с марта 1973 г. на рынок ценных бумаг ворвались четыре новые корпорации — «Сангё», «Вако», «Яматакэ» и «Осакая», а затем еще две — «Син Нихон» и «Ниппон кангё какумару»[58]. Японская печать рассматривала увеличение числа корпораций по торговле ценными бумагами как удар по монополии банков, особенно «городских банков», которые, несмотря на законодательные ограничения, глубоко вторгались в сферу эмиссии ценных бумаг[59].

Наконец, нельзя не отметить тот факт, что холдинг-компании до сих пор не восстановлены и что современные финансовые группы по степени своей сплоченности вокруг одного центра (будь то банки или универсальные торговые компании) далеки от прежних «дзайбацу».

Трудно, разумеется, количественно определить степень причастности государства к процессам концентрации, к складыванию структуры корпораций, к укрупнениям и разукрупнениям. Ведь такого рода процессы происходили и в довоенной Японии, когда вообще не было никакого антимонопольного законодательства. Но сравнение двух рассмотренных основных направлений приводит к выводу о том, что государственный протекционизм в отношении мелких и средних предприятий носит более эффективный характер, чем действия антимонопольной администрации. Эти действия оказывают существенное влияние на формы концентрации и монополизации, но мало влияют на их степень.

Сращивание государственного аппарата и монополий. Правительственные и «квазиправительственные» органы

Чем больше мы углубляемся в рассмотрение вопроса о роли государства в экономике Японии, тем очевиднее становится несостоятельность утверждений о том, будто бы решающее зна-

---

[58] "The Japan Economic Journal", July 31, 1973, стр. 15.

[59] Подробный анализ этого вопроса см. в кн.: М. Ацукава, Гинко дзидай-но овари.

чение имеют такие специфические факторы, как «групповая лояльность», влияние этики «дзэн», «кодекса бусидо» и т. п. Все эти факторы длительного характера не помешали на протяжении 100 лет тому, что во взаимоотношениях капитала и государства имели место радикальные перемены — от активнейшего протекционизма конца XIX — начала XX в. к слабо контролируемому государством монополистическому предпринимательству 20-х годов, которое с начала 30-х годов сменилось жестким военным государственно-монополистическим контролем, после чего наступил — и длится по настоящее время — период сочетания многостороннего государственного контроля с монополистической конкуренцией.

Против тезиса о преобладающей роли японской специфики свидетельствует и тот факт, что в организационной структуре государственно-монополистического капитализма Японии очень много общего с другими индустриальными странами современного капитализма. Однако это не означает, что взаимоотношения между монополиями и государством во всех странах одинаковы. Не только по форме, но и по существу есть различия, которые объясняются историческими и национальными особенностями каждой страны и — после того как установлены общие черты — требуют к себе специального внимания. В работе советских экономистов, посвященной проблемам управления, указывается, что «управление, учитывающее и использующее социальные, юридические, национальные и другие особенности, оказывается часто более гибким, динамичным и эффективным» [60].

В Японии в современных условиях воздействие монополий на государство осуществляется через «большую четверку» предпринимательских организаций — «Кэйданрэн», «Кэйдзай доюкай», «Никкэйрэн» и «Ниссё». Самой важной из них является «Федерация экономических организаций» — «Кэйдзай дантай рэнгокай», сокращенно «Кэйданрэн», существующая с 1946 г. и выполняющая важнейшую функцию во взаимоотношениях монополий и государства. Она играет примерно такую же роль, как «Национальное объединение промышленности» в США, «Конфедерация британской промышленности» в Англии, «Национальный совет французских предпринимателей» («Патронат») во Франции и т. п. Это — штаб японского монополистического капитала. Его основная функция — выработка единой платформы по всем вопросам экономической политики государства. В 1973 г. в «Кэйданрэн» входило 856 членов, в том числе 746 крупных корпораций и банков, представленных в «Федерации» своими руководителями — президентами и председателями правлений, и 110 индивидуальных членов. Практически участие лидеров делового мира в «Кэйданрэн» обязательно [61].

---

[60] «Современные тенденции управления в капиталистических странах», стр. 25.

[61] "Business Week", 1973, № 2264, стр. 35.

Если «Кэйданрэн» глубоко втянута в практическую деятельность по формированию государственной экономической политики, то «Кэйдзай доюкай» («Общество единомышленников по вопросам экономической политики») выполняет как бы роль «мозгового треста» «большого бизнеса». В нее входят виднейшие менеджеры предприятий «ключевых» отраслей, тесно связанные с государственным аппаратом регулирования экономики. В отличие от «Кэйданрэн», где преобладает членство корпораций, здесь членство носит только индивидуальный характер. В состав «Кэйдзай доюкай» входит около тысячи человек, и принадлежность к ней рассматривается как признак большой влиятельности.

Другие предпринимательские объединения — «Нихон кэйэйся рэммэй» (сокращенно «Никкэйрэн» — «Японская ассоциация управляющих»), а также существующая с 1947 г. «Нихон сёко кайгисё» (сокращенно «Ниссё» — «Японская торгово-промышленная палата») — занимаются главным образом сферой социальной политики. Последняя объединяет как крупные, так и мелкие и средние предприятия и занимается вопросами контроля со стороны монополий над мелкими предприятиями, связанными с организациями «большого бизнеса».

Все эти организации «большого бизнеса» представляют собой любопытное явление. Их существование и функционирование столь же красочно рисует социальное лицо государственно-монополистического капитализма, как и господство частной собственности. Эти объединения не могут быть названы не только государственными, но и полугосударственными, так как формально в них правительство не участвует. Имея огромные, тысячные штаты, они не получают от правительства никаких дотаций и действуют на началах клубных организаций, т. е. существуют на вступительные, ежегодные и эпизодические взносы своих членов — крупных корпораций или отдельных лиц. Их руководящий состав формируется практически (а иногда и формально) по принципу кооптации. И тем не менее в государственной экономической политике эти организации играют огромную роль, во многих случаях бóльшую, чем парламент и парламентская фракция ЛДП.

С полным правом их можно назвать «квазиправительственными» организациями. Такой хорошо информированный источник, как американский журнал «Бизнес Уик», сообщает следующие сведения о «Кэйданрэн»: «Руководящие сотрудники „Кэйданрэн“ являются членами всех важных правительственных комитетов. Министерства запрашивают мнение „Кэйданрэн“ по вопросам ежегодных бюджетных ассигнований, а проекты законов о предпринимательстве представляются в „Кэйданрэн“ для предварительного одобрения...» Из 15 членов Комитета по иностранным инвестициям (совещательного органа при министерстве финансов) 9 являются членами «Кэйданрэн». «Кэйданрэн»

занимает 14-этажный дом и имеет годовой бюджет 2 млн. долл. Президенту Федерации Когоро Уэмура [62] 80 лет, причем около 20 лет он работал в министерстве сельского хозяйства и в министерстве внешней торговли и промышленности. У него 8 вице-президентов, в том числе главы корпораций «Ниппон сэйтэцу», «Мицубиси дзюкогё», банка «Фудзи», «Ниссан дзидося». «Когда в правлении возникают споры, — продолжает журнал, — вопрос не ставится на голосование до тех пор, пока не достигнут компромисс, устраивающий всех». Против «Кэйданрэн», отмечает журнал, обычно выдвигаются следующие обвинения. 1) Влияние на правительство слишком велико, а сама эта организация слишком «старомодна». 2) Внутри «Кэйданрэн» слишком велика роль «большого бизнеса» (за счет небольших компаний); правда, руководители «Кэйданрэн» заявляют, что небольшие компании представлены членами торгово-промышленных ассоциаций, но согласны с тем, что их главная забота — это «большой бизнес». 3) Самое серьезное обвинение заключается в том, что «Кэйданрэн» воздействует на правительство с помощью денег. Утверждают, что на выборах в 1971 г. «Кэйданрэн» предоставила в распоряжение кандидатов ЛДП 18 млн. долл., а на выборах в декабре 1972 г. — еще большую сумму [63].

«Джепен экономик джорнел» характеризует положение следующим образом: «В Японии считают, что „большой бизнес", представленный „Кэйданрэн", контролирует страну через политическую партию ЛДП... Это иллюстрируется неофициальным титулом, которым наделен президент „Кэйданрэн", — финансовый премьер-министр Японии» [64].

Перейдем к рассмотрению третьей, наиболее сложной части механизма государственно-монополистического капитализма — политических органов. Сюда относятся органы правительства (общегосударственные и местные, законодательные и исполнительные) и правящей партии. Не ставя перед собой задачу дать подробное описание этих органов, охарактеризуем вкратце их деятельность в области государственного экономического регулирования.

Среди общегосударственных экономических органов наиболее важную роль играет Консультативный совет при премьер-министре по вопросам экономики, который представляет собой регулярно действующий орган с постоянным штатом и сложной структурой.

Японский экономист Икудзо Такаки так характеризует состав Совета: «Подавляющее большинство членов Совета — представители финансовых кругов и тесно связанная с ними высокопоставленная бюрократия... Совет выступает как один из органов выработки долгосрочной экономической программы со-

---

[62] В мае 1974 г. вместо К. Уэмура президентом стал Тосио Доко.
[63] "Business Week", 1973, № 2264, стр. 35.
[64] "The Japan Economic Journal", June 25, 1974, стр. 4.

вокупного капитала. Он представляет собой целый комплекс, включающий монополистические группировки, правительственные круги и представителей научного мира. В нем участвуют и представители профсоюзов. Но это делается для того, чтобы придать Совету видимость нейтралитета» [65].

Функции Консультативного совета заключаются в том, чтобы координировать действия министров, ведающих экономическими вопросами, доставлять необходимую информацию и разрабатывать предложения премьер-министру. Совет действует в тесном контакте с находящимися при премьере Управлением экономического планирования (УЭП), Статистическим управлением, Управлением по вопросам науки и техники.

К числу непосредственно «экономических» министерств относятся министерства: финансов, внешней торговли и промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, труда, строительства.

Кроме «экономических» министерств огромную роль в экономике играет министерство иностранных дел, хотя его участие в рассматриваемой области носит косвенный характер. Оно участвует в выработке внешнеэкономической политики, и ему принадлежит решающая роль в ее осуществлении. Практически это означает, что в проведении политики «либерализации» МИД занимает по крайней мере такое же место, как министерство внешней торговли и промышленности, что без согласования с МИДом японские фирмы не имеют права производить кредитование внешнеэкономических операций, как они не имеют права этого делать и без согласования с министерством финансов и министерством внешней торговли и промышленности.

МИД — это орган, который активно влияет на все виды внешнеэкономических операций с позиций внешней политики, т. е. с позиций большего или меньшего содействия или торможения внешнеэкономических связей с той или другой страной в зависимости от внешнеполитических интересов японского монополистического капитализма. Содержание такого рода политики рассматривается в главе пятой.

Важнейшими «экономическими» министерствами являются министерство финансов и министерство внешней торговли и промышленности.

Роль министерства финансов будет рассмотрена в следующей главе — при анализе перераспределения национального дохода, которое является основным орудием государственно-монополистического регулирования.

В отличие от МИДа, влияющего главным образом на внешнеэкономические связи с позиций внешней политики, и от министерства финансов, осуществляющего государственно-монополистическое регулирование в стоимостном аспекте, основным ор-

---

[65] «Гэндай Нихон-но сэйдзи то идэороги», Токио, 1971, стр. 147.

ганом, который ведает регулированием в аспекте натуральном, т. е. в аспекте непосредственного контроля в различных сферах народного хозяйства, является министерство внешней торговли и промышленности. Приведем некоторые характеристики этого органа, даваемые авторитетными западными исследователями.

Английский экономический обозреватель П. Б. Стоун пишет: «МВТП Японии — это орган, который ни по масштабам (12 тысяч служащих), ни по авторитету не имеет аналогов за рубежом. Его сотрудникам предоставлены широкие права вмешательства на всех уровнях в промышленность и внешнюю торговлю, и эти права используются умело и со взаимным доверием»[66]. Далее Стоун указывает на то, что министерство располагает большим числом специальных лабораторий для технологических исследований, в него входит мощное бюро проектов и чертежей, ему подчиняется «ДЖЕТРО» и ряд других организаций[67]. «Редко бывает так, — пишет В. Локвуд, — чтобы бизнесмены принимали крупные решения без консультации с соответствующими правительственными органами, и наоборот. С этой целью при министерствах имеется три сотни консультативных комитетов»[68]. Элеонора Хэдли в своей работе делает следующий вывод: «Иностранцы неизменно выражают свое удивление по поводу силы позиций японского правительства в экономике. В дополнение к таким сферам макроэкономики, как рост, полная занятость, устойчивость цен и равновесие платежного баланса, где контроль осуществляется во всех странах свободного предпринимательства, МВТП оказывает непосредственную поддержку отдельным отраслям производства, вмешивается в условия соглашений о технологии с иностранными фирмами, дает советы о желательном уровне цен, содействует изменениям в размерах фирм и содействует картелизации»[69].

Мы подошли к весьма важному вопросу — о соотношении трех указанных выше основных частей государственно-монополистического капитализма и о соотношении внутренних элементов каждого из них. Здесь самое важное заключается в том, что если в социальном плане буржуазное государство является органом капиталистического класса, то в организационно-политическом плане между частями государственно-монополистического механизма — корпорациями, объединениями монополистов и государственным аппаратом — нет отношений прямого соподчинения.

Как нам неоднократно доводилось подчеркивать в прежних работах, сращивание монополий и государства в единый механизм ни в коем случае не приводит к слиянию государственных и частных органов в некий единый аппарат. Сращивание озна-

---

[66] P. B. Stone, Japan Surges Ahead, London, 1969, стр. 48.
[67] Там же, стр. 51.
[68] W. Lockwood, The State and Economic Enterprise in Japan, стр. 503.
[69] E. Hadley, Antitrust in Japan, стр. 380.

чает взаимодополнение и взаимодействие государственных и частных органов. В этом процессе взаимодействия государственный аппарат отнюдь не выступает в роли марионетки, а обладает известной самостоятельностью, без которой он бы не мог выполнять свою основную функцию — функцию органа, представляющего общие интересы класса буржуазии, и прежде всего ее монополистической верхушки. Более того, отдельные звенья аппарата государственного экономического контроля также обладают известной независимостью один по отношению к другому, и только на основе такой самостоятельности они могут выполнять свои обязанности. В условиях государственно-монополистического капитализма государственный аппарат не может эффективно функционировать иначе, как в ходе столкновения антагонистических интересов, разрешения одних противоречий, влекущего за собой возникновение новых.

В японской практике эти черты выражаются в характере отношений между монополистическими корпорациями и правительственной бюрократией, в особом положении последней и в том постоянном соперничестве, которое характеризует взаимоотношения между правительственными ведомствами. В зависимости от обстоятельств одни и те же организационные формы могут быть приспособлены для выполнения разных функций и действуют с неодинаковыми результатами.

В общегосударственном масштабе экономическая жизнь регулируется следующими видами установлений:

1. Законы, принимаемые парламентом (прежде всего государственный бюджет).
2. Постановления, издаваемые кабинетом министров.
3. Правила, издаваемые министерствами.
4. Решения министерств по текущим вопросам экономической жизни.

Существенную роль играет и тот факт, что данная система дополняется аналогичной системой в масштабах местных органов.

Весь этот весьма подробно разработанный порядок в соответствии с конституцией не может быть обращен против частной собственности, и сами по себе юридические установления, как правило, не имеют в виду прямого государственного вмешательства в коммерческие дела корпораций в виде обязательных к исполнению директив, касающихся массы выпускаемой продукции, формирования цен, издержек и прибылей. Основной характеристикой этого порядка является *косвенный и ориентировочный характер регулирования.* Правительство (с одобрения парламента или без него) или Управление экономического планирования определяют общие ориентировочные показатели развития экономики в целом или ее отдельных отраслей по некоторым макроэкономическим параметрам — общий объем продукции, темпы роста, общие объемы инвестиций и потребления,

желательное направление движения процентных ставок и цен и т. д. (подробнее об этом см. в главе шестой), но в своих директивах указанные органы редко доходят до корпораций. По распространенному в буржуазной литературе выражению, функция правительства заключается в том, чтобы «вырабатывать правила игры», а саму игру ведут корпорации [70]. Это определение следует, однако, принять с тремя поправками: во-первых, «правила игры» непостоянны, они меняются с переменами в общей обстановке и конъюнктуре; во-вторых, эти «правила» вырабатываются не самим правительством, а при активном участии монополий; в-третьих, «игра» столь сложна и многопланова, что и «правила» соответственно измеряются сотнями или даже тысячами. Судя по японской справочной литературе, в стране постоянно находятся в действии свыше тысячи законов, из которых добрая треть приходится на экономические, и еще от 5 до 6 тыс. правительственных или министерских постановлений или распоряжений [71].

Но из всей истории законодательства известно, что чрезмерное количество законов, которые вводятся в действие под флагом укрепления правопорядка, на деле может служить базой для беззакония. С другой стороны, сколь ни велико число законов и правил, они не могут охватить и десятой части всего многообразия коммерческих операций.

Исключительная сложность юридической системы служит интересам монополистического капитала. На каждой ступени правительственной лестницы чиновники высших и средних рангов — начиная от премьер-министра и членов кабинета и кончая руководителями департаментов — обладают тысячами возможностей отступать от существующих законов и постановлений, даже не очень заботясь о видимости их соблюдения. А если иметь в виду широко применяемую в Японии практику перехода многих влиятельных чиновников по достижении пенсионного возраста в директораты компаний, легко себе представить, сколь велики возможности и практика действий правительственных органов, идущих вразрез с юридическими установлениями. Это особенно наглядно видно на примере либерализации внешнеэкономических связей (см. главу пятую).

Но если законы оказывают на взаимоотношения капитала и правительства столь ограниченное влияние, то что же лежит в основе этих взаимоотношений? Отвечая на этот вопрос, мы прежде всего должны снова напомнить о том, какую большую роль в Японии играет традиция. Продолжая свой рассказ о

---

[70] По сообщению П. Хвойника, директор одной из многонациональных корпораций сформулировал этот принцип более откровенно. «Работа правительств, — сказал он, — состоит в создании правил, а наша — в том, чтобы находить в них лазейки» («Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 5, стр. 94).

[71] "Japan. Its Land, People and Culture", стр. 143.

контролирующих действиях японских правительственных органов, Элеонора Хэдли пишет: «Япония — страна парадоксов. Японская частнопредпринимательская система, в которой государству отведено лишь небольшое место, сосуществует со строгим государственным контролем над деятельностью предпринимателей. Ни в какой другой стране частнопредпринимательская экономика не сопровождается такой высокой степенью государственного контроля над частным предпринимательством. Но бóльшая часть этого контроля выражается не в законодательных актах, а в действиях администрации или в таких трудно поддающихся определению принципах, как руководство и убеждение (guidance and persuasion)» [72].

Все без исключения свидетельства говорят о том, что действительные права и возможности японской бюрократии обширнее, чем это следует из юридических установлений. «Считается, — пишет журнал „Гэндай кэйдзай", — что в условиях демократического управления экономикой существует разделение между парламентом, являющимся законодательным органом, и правительственной администрацией. Однако в Японии парламент почти бессилен в определении экономических планов, что фактически означает передачу обширных прав административным органам» [73]. Роль японской бюрократии в определении экономических планов весьма велика, что, в частности, видно из различий между японским министерством внешней торговли и промышленности и министерством торговли США. «Первое из них проводит политику по собственному усмотрению. Всегда ли оно при этом действует на основе юридических норм? Нет, не всегда.

Реальное положение состоит скорее в том, что оно стремится выработать общие цели путем достижения согласия с частным сектором. Вместо декретирования и контроля оно стремится к убеждению и единодушию. Вместо издания приказов оно стремится использовать различные стимулы. Такой образ действия получил общее название „административное руководство", и для его существования вовсе не обязательны ясные юридические нормы. Административное руководство становится возможным на основе тесных связей между государством и частными предпринимателями» [74].

В буржуазной литературе обычно подчеркиваются традиционно большие права и возможности правительственной и министерской бюрократии и в гораздо меньшей степени освещается механика влияния монополистических кругов на правительственные органы. На уровне премьер-министра тесный контакт между правительством и монополистическими союзами обеспе-

---

[72] E. M. Hadley, Antitrust in Japan, стр. 380.
[73] «Гэндай кэйдзай», 1974, № 13, стр. 55.
[74] Там же.

чивается не только составом Консультативного совета по вопросам экономики при премьер-министре, но и дублированием структуры соответствующих органов. В названных выше основных организациях монополистов (прежде всего в «Кэйданрэн») есть отделы, более или менее точно дублирующие отделы Консультативного совета и Управления экономического планирования. Описывая деятельность Консультативного совета в формировании государственного бюджета, Икудзо Такаки пишет: «Руководящая роль в выработке экономической доктрины, которая кладется в основу бюджета, принадлежит монополистическим группам. Плановость есть не что иное, как осознанная инициатива этих групп» [75].

На уровне парламента давление сказывается при помощи лоббизма, деятельности «групп давления» или, как их еще называют, «групп общего интереса». При использовании последнего из названных терминов нередко сваливаются в одну кучу организации, совершенно различные по своему социальному назначению и составу — так называемые «гражданские движения», представляющие собой разного рода временные объединения трудящихся или мелких собственников, и «группы давления» в собственном смысле этого слова — лоббистские организации крупного и среднего капитала, оказывающие мощное давление на членов парламента с целью принятия важных для них законов, получения государственных заказов, уменьшения налогов и т. п.

В специальном исследовании этой проблемы, опубликованном в американском журнале «Эннэлс», его авторы, отмечая массовый и многосторонний характер лоббизма в Японии, специально подчеркивают, что «сильным группам общего интереса, таким, как представляющие „большой бизнес“, не нужно осуществлять влияние публично, так как они могут быть уверенными в том, что правительство и правящая партия не позволят себе игнорировать их интересы» [76].

Умело используя противоречия и разногласия внутри правительственных органов, «группы давления» нередко добиваются в парламенте отклонения весьма важных мер, намечаемых правительством. Ярким примером может служить законопроект «О специальных мерах в промышленности», который в начале 60-х годов несколько раз выдвигался министерством внешней торговли и промышленности, но так и не получил одобрения парламента. Этот законопроект предусматривал проведение предварительных мероприятий в связи с либерализацией внешней торговли. Предполагалось, в частности, выделение стратегически важных отраслей, таких, как автомобилестроение, нефтехимия и т. д., с предоставлением им прав создания картелей

---

[75] «Гэндай Нихон-но сэйдзи то идэороги», стр. 150.

[76] «The Annals of the American Academy of Political and Social Science», Philadelphia, May 1974, стр. 1—10.

и проведением специальных стимулирующих мероприятий в отношении налогов и кредитов. В сущности говоря, речь шла о том, чтобы укрепить позиции министерства, предоставив последнему законодательные права в отношении тех действий, которые осуществляются и без соответствующих законов. Используя тот факт, что против законопроекта выступало министерство финансов, круги, представлявшие интересы монополий других отраслей, сорвали его принятие [77].

Что касается министерства внешней торговли и промышленности, то вследствие рассмотренных выше традиционных черт во взаимоотношениях государства и монополий реальные функции и возможности этого министерства выше, чем об этом можно судить с точки зрения законодательства. В законах, принимаемых парламентом, как правило, нет статей, которые давали бы министерству право решать вопросы о дислокации предприятий, об их размерах и тем более о технологии производства. Закон обычно ограничивается тем, что предписывает правительству произвести в тех или других направлениях «упорядочение».

О том, как это «упорядочение» толкуется министерством, можно судить по следующим вполне типичным фактам. На основании принятого в 1957 г. Закона о чрезвычайных мерах по развитию электронной промышленности министерство разработало программу, предусматривавшую усовершенствование уже освоенных и налаживание новых видов производств. Эта программа содержит перечисление видов продукции, подлежащих освоению, ряд налоговых и кредитных льгот и, что особенно важно, предусматривает государственную защиту от иностранной конкуренции — запрет импорта в эту отрасль иностранных капиталов и многосторонний контроль над импортом товаров [78]. Когда же в 1974 г. под влиянием внешнеполитических обстоятельств пришлось пойти на либерализацию импорта капитала и в эту отрасль, министерство разработало новую программу производства ЭВМ, которая содержала рекомендации корпорациям о типах машин, о новых специальных льготах при банковском кредитовании. Характерно, что в этой программе точно указывались названия трех групп частных корпораций, на которые распространяются и обязанности и льготы (эти группы — «Хитати»-«Фудзицу», «Ниппон дэнки»-«Тосиба», «Мицубиси дэнки»-«Оки дэнки»). Фактически это означало не что иное, как государственную поддержку монополии указанных групп [79]. Разработан-

---

[77] «Гэндай кэйдзай», 1974, № 13. «Многие представители финансовых кругов, — пишет журнал, — относились с недоверием к тому, что законопроект о специальных мерах в промышленности предоставлял МВТП слишком большие права контроля и регулирования» (там же, стр. 57).

[78] «Электроника», 1971, № 23, стр. 55.

[79] "The Japan Economic Journal", July 23, 1974, стр. 7.

ная в начале 50-х годов программа развития угольной промышленности требовала, чтобы были сохранены только те шахты, где издержки на добычу угля обеспечивают его рентабельность по отношению к импортируемому жидкому топливу. В результате этой политики число действующих шахт было сокращено с 807 в 1958 г. до 168 в 1968 г., а добыча угля — с 52,6 млн. т в 1960 г. до 46,3 млн. т в 1968 г.[80].

В 1955 г. МВТП объявило «Программу мероприятий по созданию нефтехимической промышленности», в которой предусматривалось строительство 14 крупных предприятий, включая нефтехимические комплексы. В 1960—1964 гг. осуществлялась вторая аналогичная программа, а с 1965 г. — третья. Характерно, что в каждой из этих программ устанавливался минимальный размер строящихся установок по разным видам продукции (например, в третьей программе минимальная мощность установок по этилену устанавливалась в 100 тыс. т в год). Аналогичные программы — также с определением минимальных мощностей и с обязательным обновлением технологии — принимались и по различным подотраслям химической промышленности, включая производство аммиака, винилхлорида, метилового спирта, фосфорной и серной кислоты и т. д.

Кроме эпизодических программ по отдельным отраслям, признаваемых на определенный период наиболее важными, существуют еще отраслевые предписания МВТП, порожденные общегосударственными законами постоянного характера. Так, например, в соответствии с принятым в 1949 г. Законом о промышленной стандартизации вводилась единая для всей страны система стандартов на промышленную продукцию. Согласно этому закону при МВТП был создан Государственный комитет промышленных стандартов, в задачу которого входит разработка и пересмотр стандартов, а также аттестация промышленных товаров.

Организационной формой столь активного вмешательства МВТП и других экономических институтов в процесс производства являются многочисленные специальные комитеты, которые одновременно являются и органами, где корпорации защищают свои интересы на уровне министерств. По свидетельству журнала «Гэндай кэйдзай», в 1974 г. число таких комитетов составляло 230.

Характерной чертой каждой из частей системы государственно-монополистического регулирования является постоянное внутреннее соперничество, антагонизмы, которые порождаются самой ее природой, относительной самостоятельностью отдельных звеньев государственного аппарата и их громадной зависимостью от конкурирующих между собой корпораций и финансовых групп.

---

[80] «Нихон токэй нэнкан, 1969», стр. 175.

Государственно-монополистическая олигархия

Существует ли в настоящее время в Японии олигархия, т. е. власть небольшой группы людей, опирающихся на личное богатство, на титулы, на пожизненные высокие должности и другие привилегии?

Происшедшие после войны социально-политические перемены, помимо прочего, должны были снять такой вопрос с повестки дня общественной борьбы. В самом деле, если до конца войны существовала титулованная знать, то с 1946 г. все титулы (кроме титулов императора и членов его семьи) были отменены. Самое же главное заключалось в том, что вместе с роспуском «дзайбацу» была сброшена с пьедестала старая финансовая олигархия. Возникла ли на ее месте новая?

Прежде чем дать ответ на этот вопрос, необходимо уяснить себе характер происшедшей перемены: до конца войны во главе «дзайбацу» стояли головные (держательские) компании (хонся), возглавлявшиеся семейными кланами владельцев многомиллионных состояний. «Дзайбацу» — это финансовая клика в точном значении этого слова, т. е. 200—250 финансовых магнатов, которые обладали несметными личными богатствами и назначали высших руководителей корпораций, входивших в концерны. Данные оценки их имущества, опубликованные в официальном порядке в то время, когда шла «кампания по ликвидации дзайбацу», лишь уточнили то, что в общих чертах было известно и раньше [81].

В современных условиях на процесс формирования верхушки государственного аппарата, несомненно, большое влияние оказывает нижняя плата парламента, избираемая не менее чем один раз в четыре года на основе всеобщего голосования при состязании ряда партий и кандидатов, представляющих интересы разных классов и общественных слоев. Парламент избирает премьер-министра и утверждает членов кабинета, руководителей основных общегосударственных управлений, не входящих в состав кабинета (например, Управления экономического планирования, Управления обороны и др.), а также президента Банка Японии и государственных банков, председателей корпораций общественного назначения («кокигё»). Высшие руководители частных банков и компаний избираются их правлениями, но в отношении наиболее крупных монополистических объединений в случае смены высшего руководства практикуется предварительное уведомление соответствующих министров или руководителей «Кэйданрэн».

Что касается влияния личных доходов и богатств, то в по-

---

[81] См.: Я. А. Певзнер, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы войны и после войны; см. также: E. M. Hadley, Antitrust in Japan.

слевоенный период дело обстоит гораздо сложнее, чем раньше. «Кампания по ликвидации дзайбацу» лишила прежних магнатов принадлежавших им акций, которые все равно — независимо от мер оккупационных властей — были обесценены развалом производства и инфляцией. Кроме того, некоторые из миллионеров и менеджеров были объявлены «участниками военных преступлений» по классу «С» — наказание заключалось в том, что им временно запрещалось занимать крупные должности.

Запреты постепенно снимались и в начале 50-х годов были сняты окончательно. Но, несмотря на легкость и кратковременность наказаний, последние способствовали тому, что концентрация собственности в руках прежних магнатов была резко ослаблена.

Как показывает опыт всех стран капитализма, никакое антимонополистическое законодательство не может предотвратить концентрацию богатств. Но Японии, для того чтобы достигнуть или превзойти прежний уровень, требовалось известное время. Временная деконцентрация богатств, бесспорно, явилась фактором, способствовавшим тому, что в процессе выдвижения на высшие посты в монополистическом предпринимательстве бóльшую роль, чем раньше, начали играть такие факторы, как способности, образование и практический опыт.

Новая концентрация собственности идет иными путями по сравнению с довоенным периодом. К ее анализу можно подходить двояко: либо путем учета того, какая часть ценных бумаг тех или иных корпораций находится в руках у отдельных частных лиц, либо путем анализа доходов по данным налоговой статистики. Второй путь оказывается более плодотворным.

Чтобы понять суть дела, нужно обратиться к вопросу о так называемом «самофинансировании» и о нынешнем распределении частных бумаг между юридическими лицами и индивидуальными предприятиями. «Самофинансирование» — пополнение основных и оборотных фондов корпораций их собственными капиталами, собственными отложенными прибылями. Под влиянием разнообразных причин, которые мы рассмотрим позднее (см. главу третью), после войны самофинансирование резко сократилось и, напротив, выросла роль ссудного капитала, заемных средств. Доля собственных фондов промышленных корпораций снизилась с 50,9% в 1934—1936 гг. до 36,6% в 1960 г. Из 49,1% средств, привлекавшихся до войны извне, на акции приходилось 39,5%, а на облигации — 9,6%. Напротив, в 1960 г. из доли внешних средств, поднявшейся до 63,4%, на акции приходилось лишь 10,3%, а доля долговых обязательств возросла до 52,2% [82].

Такого рода сдвиги сопровождались и изменениями в характере владения акциями и облигациями в том смысле, что среди

[82] F. Moriya, Capital Accumulation and its Features in Postwar Japan, стр. 16.

владельцев резко возросла доля юридических лиц и уменьшилась доля индивидуальных держателей. По данным о распределении акций 1631 корпорации, зарегистрированных на токийской бирже, в 1974 г. 32,7% всех акций находилось в руках у индивидуальных держателей, а 66,3% — в руках юридических лиц [83]. В 1972 г. число акциедержателей составляло 16 660 тыс., среди которых 16 330 тыс. относились к индивидуальным [84]. Число акций в то время составило около 50 млрд. [85].

Какое значение имеют происшедшие перемены?

Прежде всего нужно ответить на вопрос, что представляет собой собственность юридических лиц. Собственность эта представляет собой накопленную часть прибавочной стоимости, которая служит дальнейшему процессу эксплуатации и накопления капитала. В этом смысле она не отличается от собственности индивидуальной. Но между собственностью юридических лиц и индивидуальной нельзя ставить знак равенства. Собственность юридических лиц — это коллективная, обезличенная собственность, которая приносит пользу либо тем лицам, которые являются индивидуальными владельцами капитала соответствующих корпораций, либо другим капиталистам, которые, не имея к данной корпорации отношения в качестве совладельцев, не могут, однако, обойтись без нее как одного из звеньев процесса воспроизводства.

Но дело не только в том, что индивидуальная собственность по своей массе уступает собственности юридических лиц, а еще и в том, что держание контрольного пакета акций одним человеком стало редким явлением. Самые крупные держатели акций владеют, как правило, десятыми долями одного процента общей массы акций тех корпораций, которые должно отнести к монополистическим [86]. При этом, правда, каждый из них может оказаться владельцем акций не одной, а ряда компаний. В результате у каждого из «финансовых тузов» может набраться в личном владении крупная сумма ценных бумаг, которая редко дает возможность ему одному контролировать ту или иную отдельную корпорацию, но оказывается вполне достаточной, чтобы в сотрудничестве с другими такими же «межкорпорационными» собственниками оказывать решающее влияние на положение

---

[83] "The Japan Economic Journal", July 10, 1973, стр. 1.

[84] Там же, стр. 8.

[85] "The Japan Economic Journal", July 23, 1974, стр. 15.

[86] Следует, однако, отметить, что возникает все больше так называемых «семейных компаний», в которых возглавляющие их семьи имеют гораздо более значительные пакеты акций. Так, например, в крупной компании «Буридзисутон тайя» на долю семьи Исибаси приходится около 20% акций, в компании «Такэда якухин» семья Такэда владеет 8% акций, в «Исихара сангё» президенту Исихара принадлежит 3,4% акций ("The Japan Economic Journal", December 31, 1974, стр. 20). Можно предполагать, что такого рода тенденция к установлению семейного контроля на основе владения крупными пакетами акций будет усиливаться.

дел в финансовой группе, в тех или иных описанных выше правительственных или «квазиправительственных» органах.

Чтобы оценить финансовые позиции наиболее крупных собственников, необходимо прежде всего обратиться к данным налоговой статистики (табл. 7).

Таблица 7

Группировка населения по доходам, облагаемым подоходным налогом, 1965 г.*

Доход в год, иены	Число, тыс.	Доля, %	Облагаемый доход, млрд. иен	Доля, %
Лица наемного труда				
До 500 тыс.	8 134	48,0	2 822	27,4
От 500 тыс. до 1 млн.	7 068	41,7	4 901	47,5
От 1 млн. до 2 млн.	1 525	9,0	1 967	19,1
От 2 млн. до 5 млн.	2 051	1,2	544	5,3
От 5 млн. до 10 млн.	9	0,1	60	0,6
Свыше 10 млн.	1	0,0	15	0,1
Всего	16 942	100,0	10 308	100,0
Владельцы предприятий (включая сельскохозяйственные)				
До 500 тыс.	1 080	37,0	394	13,9
От 500 тыс. до 1 млн.	1 083	37,1	754	26,6
От 1 млн. до 2 млн.	499	17,1	690	24,4
От 2 млн. до 5 млн.	217	7,4	633	22,4
От 5 млн. до 10 млн.	33	1,1	219	7,7
Свыше 10 млн.	8	0,3	142	5,0
Всего	2 920	100,0	2 831	100,0

* Х. Таниям'а, Содзэй сэйсаку рон, стр. 98.

Из почти 3 млн. владельцев предприятий, платящих подоходные налоги, 8 тыс. держат в своей собственности 5,0%, а 41 тыс. — 12,7% облагаемой налогом суммы. Если добавить к 8 тыс. еще 1 тыс. лиц наемного труда, имеющих доходы свыше 10 млн. иен в год, т. е. высших менеджеров крупных предприятий, то перед нами как раз и предстанет тот слой, в составе которого образуется финансовая олигархия.

Дополнением к приведенным данным служат данные о верхней сотне налогоплательщиков. Хотя эти данные публикуются несистематически, но они показывают, что имеется сто японцев, чьи ежегодные доходы составляют 100 млн. иен и выше, т. е.

примерно 300 тыс. долл. и выше. Правда, состав этих ста человек не постоянен — среди принадлежащих к ним лиц встречаются и «звезды» кино, и преуспевшие в течение данного года архитекторы или художники и т. д. Но постоянное ядро группы образуют 30—40 предпринимателей, для которых столь большие доходы становятся основой концентрации богатств.

К сожалению, общие данные о концентрации собственности в частных руках отсутствуют. Однако в японской демократической печати постоянно фигурируют имена уже сложившихся новых мультимиллионеров. К ним, например, относят семьи президента электромашиностроительной компании «Мацусита» М. Мацусита, самого богатого человека Японии, чье личное состояние уже в 1965 г. оценивалось в 95 млн. долл.[87], президента «Токио дэнки» К. Кикавада, президента «Сёва дэнко» М. Андзай. К этой же группе относят И. Накаути, президента корпорации Дайэй, которому принадлежат более одной трети акций указанной корпорации на сумму около 34 млрд. иен. Сёкити Уэхара, председатель правления корпорации Тайсё — фармацевтическая и его сын Сёдзи Уэхара, президент той же корпорации — оба они вместе владеют одной третью акций на сумму около 30 млрд. иен.

В громадный политический скандал, способствовавший отставке японского правительства, вылилось разоблачение на страницах журнала «Бунгэй сюндзю» тогдашнего премьер-министра К. Танака. В статье «Исследование о Какуэй Танака, источниках его состояния и его связях» журнал показал, что Танака, которого в свое время буржуазная печать рекламировала как выходца из бедной крестьянской семьи, нажил огромное состояние спекуляциями, скупкой и перепродажей земли, сокрытием своих доходов от налогового ведомства и использованием в личных целях фондов ЛДП[88].

В 1971 г. насчитывалось 14 лиц с годовым доходом, превышавшим 1 млрд. иен (что составляло по курсу 1971 г. свыше 25 млн. долл.). Все они принадлежали к миру бизнеса[89]. Столь крупные доходы естественным образом ведут к возникновению многомиллионных, а в перспективе миллиардных личных богатств.

В условиях государственно-монополистического капитализма не только деньги — власть, но и власть — деньги. С нашей точки зрения, важная черта современной финансовой олигархии заключается в том, что она выступает как олигархия *государственно-монополистическая,* сочетающая богатство и власть в смысле непрерывного и эффективного воздействия на экономическую политику всех звеньев государственного аппарата. Сочетание осуществляется в разных пропорциях и в разных формах:

---

[87] R. Hewins, The Japanese Miracle, стр. 338.
[88] «Асахи», 23.X.1974.
[89] «Нихон-но кигё канкё», стр. 51—52.

в одних случаях преобладающую роль играет богатство, в других — главенствующие позиции в рассмотренных выше органах. В этой связи необходимо отметить, что никакое антимонополистическое законодательство не может воспрепятствовать одним и тем же лицам занимать множество ведущих должностей в ряде объединений и корпораций.

В японской печати часто приводятся данные о занятии одним лицом 15—20 должностей и более в мире бизнеса, в различного рода правительственных и общественных организациях.

Многомиллионные и все возрастающие личные богатства, занятие многих крупных должностей — все это очевидные признаки восстановленной и крепнущей монополии финансовой олигархии.

Во всех случаях высшим критерием служит получение наивысших прибылей. Нобору Гото, президент корпорации «Токю» (городской транспорт Токио, отели и др.), заявил на собрании директоров: «Тем руководителям нашей группы, которые в течение пяти лет не сумеют обеспечить выплату хотя бы 10-процентного дивиденда, будет предложено подать прошение об отставке» [90].

Именно с этой целью (обеспечить выплату максимальных дивидендов) на самые крупные посты зачастую выдвигаются лица, еще не имеющие больших богатств, которые при этом получают очень широкие права и полномочия: они могут и обязаны использовать все средства, производить любые операции по подавлению конкурентов, включая экономический и промышленный шпионаж, использование связей в правительственных органах и т. д. для выгод данной корпорации. «Настоящие капиталисты, — пишет американский исследователь Н. Тэйер, — владельцы индустрии занимают в собственности второстепенное место. Они в основном капиталисты нового поколения. Они начали свой бизнес на пустом месте, и основная доля их энергии идет на развитие возглавляемой ими компании. По-видимому, у них мало времени для политики» [91].

Те руководители крупных корпораций, которые не имеют особо тесных связей с влиятельными представителями государственной бюрократии и партийной бюрократии ЛДП, попросту не могут выполнять свои обязанности. Но при этом осуществляется и определенное разделение обязанностей: они функционируют целиком или по преимуществу в корпорациях, другие — в сфере политической деятельности.

В то же время даже самые высокопоставленные чиновники при проведении тех или иных мер государственной экономической политики не могут опираться только на силу законов и правительственных распоряжений, ибо, как уже отмечалось, по-

---

[90] "The Oriental Economist", 1970, December, стр. 18.
[91] N. B. Thayer, How the Conservatives Rule Japan, стр. 63.

следние охватывают лишь определенную сферу экономической жизни и мало затрагивают ее частнособственническую и конкурентную основу. При таких условиях создается тесная взаимная зависимость между разными фракциями ЛДП. Логика государственно-монополистического капитализма неумолимо ведет к тому, что образуется привилегированная верхушка, состоящая из ведущих деятелей финансового мира, высших государственных чиновников и партийных боссов ЛДП, которая не только распоряжается основной массой капитала независимо от парламента и других органов буржуазной демократии, но и оказывает решающее влияние на формирование «правил игры», на определение политического курса (особенно в области экономической политики), на перемены в своем собственном составе.

«В Японии, — пишут западногерманские исследователи, — существует круг деятелей, входящих в ответственные органы в различных сферах — политики, министерской бюрократии, частном секторе и сфере научных исследований. Эти деятели образуют весьма узкую элиту. Независимо от того, занимают ли они высокие посты в учреждениях или министерствах, правлениях крупных концернов или на университетских кафедрах, они, как правило, имеют одинаковое происхождение. Они обычно выходцы из сравнительно узкого круга влиятельных семей, нередко связанных друг с другом родственными отношениями» [92].

Анализируя функции олигархии, которая в данной книге, да и в ряде других западных изданий, именуется «экономическим сообществом», Н. Тэйер пишет: «Экономическое сообщество является интегральной частью политики консерваторов... Действительная или потенциальная сила политического деятеля часто описывалась мне с точки зрения количества его встреч с бизнесменами в течение каждой недели. „Асахи симбун“ утверждает, что премьер-министр встречается с членами экономического сообщества „практически каждый вечер“. „Майнити симбун“ дает следующее объяснение: „В современной Японии невозможно занимать кресло премьер-министра без поддержки экономических кругов. Причина в том, что в политике необходимо располагать огромными суммами денег, чтобы победить на президентских выборах внутри ЛДП, лидеры фракций должны регулярно распределять огромные суммы денег, чтобы привлечь на свою сторону большинство политических деятелей, которые убеждены в том, что деньги — это все. Деньги стали политической силой, и, чтобы собрать такие суммы денег, нет другого пути, как опора на деловые круги“» [93].

«Первостепенная забота экономического сообщества, — про-

---

[92] W. Michalski, Perspektiven der wirschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 58.

[93] N. B. Thayer, How the Conservatives Rule Japan, стр. 59.

должает Тэйер, — поддерживать и развивать современную капиталистическую систему. Все репортеры, бизнесмены и политические деятели единодушно выражают мнение, что это и есть основная функция сообщества, хотя каждый из них по-своему формулирует это положение. Так, например, Тосио Овада, репортер газеты „Санкай симбун", выразил эту идею следующим образом: „Цель сообщества — установить длительную экономическую стабилизацию. Оно интересуется всем, что связано с этой целью"» [94].

Структура государственно-монополистической олигархии отличается сложностью и гибкостью. «В настоящее время, — пишет Н. Тэйер — экономика и политика — это единое целое. Но, чтобы поддержать связь между ними, необходимы каналы. Их роль выполняет ядро экономического сообщества» [95].

За «общим фронтом»; о котором шла выше речь, скрывается жестокая внутренняя борьба между разными фракциями и группами, в частности, по поводу конкретных направлений государственной политики. Неоднократно цитированный Тэйер, который опирается на обширные данные, почерпнутые из японской печати, констатирует существование по крайней мере следующих четырех групп, интересы которых постоянно сталкиваются и постоянно «согласовываются» в ходе столкновений.

К первой группе относятся лидеры ведущих отраслей промышленности и финансов, таких, как сталелитейная, газовая, энергетическая, банки. Главное место среди них занимают уже знакомые нам Ё. Инаяма («Нихон сэйтэцу» — металлургия), К. Кикавада («Токио дэнки» — электроэнергетика), президенты банков «Фудзи», «Мицуи», «Мицубиси». Вторую группу составляют лидеры четырех упоминавшихся выше ведущих организаций предпринимателей («Кэйданрэн» и др.). К третьей группе относятся владельцы новых корпораций, созданных после войны преимущественно в новых отраслях экономики, — К. Мацусита («Мацусита дэнки» — электроника и электромашиностроение), С. Идэмицу (нефтеочистка) и ряд других. К четвертой группе относятся лидеры федераций, включающих (все вместе) до 700 тыс. мелких и средних компаний.

Самыми влиятельными, по мнению Н. Тэйера, являются представители первых двух групп, которые оказывают давление на две другие и на всю правящую верхушку.

Каковы же каналы, через которые миллионеры и менеджеры воздействуют на правительство? Их очень много — начиная с частных информационных центров, формируемых около министерств, в парламенте и т. д., и кончая «группами давления». Любопытно, что в их формировании и деятельности немаловажную роль играет такой личный фактор, как возраст участников

---

[94] Там же, стр. 68—69.
[95] Там же, стр. 62.

«игры»: директора корпораций зачастую вынуждены покидать свои посты в 55—60 лет, когда начинать политическую карьеру уже поздно, а отходить от активной деятельности во многих случаях еще рано. Именно отставные менеджеры и составляют основную массу руководителей «квазиправительственных» организаций.

В июне 1972 г. сразу после избрания К. Танака председателем ЛДП и премьер-министром японский прогрессивный журнал «Джепен пресс» писал: «Когда в 1960—1964 гг. во главе правительства стоял Хаято Икэда, финансовый мир поддерживал с ним связь через таких лидеров бизнеса, как председатель совета директоров стальной корпорации „Ниппон сэйтэцу“ Сигэо Нагано, советник текстильной компании „Ниссин боэки“ Такэси Сакурада, бывший президент частного издательства „Санкэй“ Сигэо Мидзуно, бывший президент Банка развития Атару Кобаяси. При правительстве Эйсаку Сато ту же роль выполняли Нагано, президент „Токио дэнки“ Кидзутакэ Кикавада, президент банка „Фудзи“ Иосидзанэ Иваса и президент „Сёва дэнко“ Масао Андзай. Эти лидеры бизнеса обычно встречались с премьер-министром в первоклассном ресторане „Акасака“ в Токио. В течение одного лишь прошлого года премьер-министр Сато участвовал более чем в сотне таких встреч, которые он считал более важными, чем регулярные заседания кабинета. Танака присутствовал на таких собраниях в течение последних 10 лет» [96].

Методы деятельности правящей верхушки отражают ее олигархический характер еще в большей степени, чем рассмотренная выше структура распределения функций между частными, полугосударственными и государственными организациями.

Тот факт, что уютные «злачные места» Токио играют в формировании государственной политики бóльшую роль, чем парламент и правительство, подтверждается и другими источниками. Н. Тэйер пишет: «Районы развлечений Акасака и Симбаси — кулуары многих политических дискуссий, в особенности между членами экономического сообщества и политическими деятелями» [97]. Тацудзо Исикава предлагает нам следующее описание подобных встреч в своем политическом бестселлере 1966 г. «Золотая корона»: «В сумерках улицы Акасака наполняются тяжелым звуком, подобным звуку приближающегося прилива. Ряды сверкающих черных лимузинов тихо проплывают по улицам, останавливаются, затем снова бесшумно движутся. Пассажиры среднего возраста и старше выходят из машин и входят в двери своих любимых ресторанов. Яркие разноцветные тени — красочно одетые гейши — проскальзывают через задние двери

---

[96] "Japan Press", June 8, 1972, стр. 6.
[97] N. B. Thayer, How the Conservatives Rule Japan, стр. 68.

За высокими деревянными заборами стоит странная тишина. Тишина и отделяет это место от районов развлечений для обыкновенных людей. Бренчания сямисэна почти не слышно. Большинство посетителей пришло не для развлечений, а для ведения деликатных дискуссий. Алхимики трюков, расчетов и сделок, они спокойно прихлебывают сакэ из своих чашек, а в груди каждого запрятан расчет. Японией правят Акасака и Симбаси — районы ив и цветов» [98].

Мы приводим большое количество выдержек, так как речь идет о предмете, который не поддается статистическому анализу, где многое совершается за кулисами и может быть освещено лишь на основе описаний, сделанных лицами, которым удалось в течение длительного времени наблюдать положение дел непосредственно на месте действия. И как ни трудно среди взаимно зависимых сил найти силу преобладающую, ведущую, можно определить следующую закономерность: если рассматривать монополию как занятие высших государственных и корпоративных должностей с помощью богатства, родственных и личных связей, ловкости в расталкивании конкурентов, коррупции, спекуляции и других подобных методов, то среди перечисленных элементов наиболее устойчивым является богатство. Банкротства владельцев крупных состояний стали редким явлением, а обладание такой собственностью, которая является наследственной и постоянно растет на основе доходов от ценных бумаг, безусловно, служит более прочной основой и гарантией монополии, чем самые высокие должности, если последние не подкрепляются большим личным состоянием.

Богатство есть то главное звено, на котором замыкается круг взаимоотношений между разными частями правящей элиты.

Кэндзо Коно, заместитель спикера верхней палаты, заявил: «Бизнесмены имеют влияние на политиков. Политики контролируют бюрократию. Бюрократы держат бизнесменов в рамках. Это естественная система проверок и балансирования. Это также и грубая игра, но все это — политика» [99].

Логика государственно-монополистического капитализма такова, что на основе тесной взаимосвязи и взаимозависимости финансовой олигархии и высшей государственной бюрократии образуется новый тип правящей верхушки — государственно-монополистическая олигархия.

---

[98] Цит. по: N. B. Thayer, How the Conservatives Rule Japan, стр. 58.
[99] Там же, стр. 70.

глава третья

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА

Финансово-кредитная система и политика представляют собой главный инструмент перераспределения национального дохода государством и его воздействия на процесс воспроизводства. Инструмент этот весьма сложен и состоит из многих элементов. Характер взаимодействия последних определяет порядок дальнейшего анализа. В этой главе будут рассмотрены: во-первых, общие данные о перераспределении национального дохода и финансовое (бюджетное и кредитное) участие государства в накоплении капитала; во-вторых, особенности налоговой и амортизационной политики; в-третьих, государственное регулирование кредита.

Перераспределение национального дохода и роль государства в инвестициях

В капиталистических странах распределение национального дохода производится дважды: первичное — тогда, когда доход делится на прибавочную стоимость, выступающую в форме прибыли, и на переменный капитал, выступающий в форме трудовых доходов; вторичное — когда государство с помощью налогов или государственного кредита берет в свои руки определенную долю национального дохода, черпая эту долю из прибыли и заработной платы.

Часть национального дохода, сосредоточиваемая в руках государства, является стержнем всей системы государственно-монополистического регулирования. Направление и эффективность последнего в громадной степени зависят от внутреннего содержания этой части, от объема и структуры государственных доходов и расходов.

Куда направляются средства государства — на расходы неинвестиционного характера (военные, административные, социальное страхование, образование) или в инвестиции?

Доля государства в Японии в создании и расходовании конечного

%

Год	Доля прибылей государственных предприятий в образовании КОП I					Доля государства в образовании КОП II	
	Япония	ФРГ	Франция	Италия	Великобритания	Япония	ФРГ
1953	0,8	2,3	0,7	2,0	0,9	—	7,5
1955	0,7	2,0	0,8	2,1	1,1	—	7,2
1958	1,7	2,6	0,7	2,3	1,8	—	7,5
1960	1,6	2,4	0,7	2,4	2,3	6,6	7,9
1961	1,9	2,5	0,8	2,3	2,5	6,5	7,8
1962	1,9	2,4	0,9	2,3	2,8	6,9	7,8
1963	1,7	2,5	0,9	2,3	2,6	6,9	8,9
1964	1,1	2,5	0,8	2,4	2,8	7,2	8,2
1965	0,8	2,4	0,8	2,5	2,9	7,7	8,5
1966	1,0	2,5	0,8	2,6	3,2	7,5	9,0
1967	1,0	2,6	0,9	2,6	3,3	7,2	9,2
1968	0,9	2,4	0,8	2,4	3,6	6,9	9,0

Из чего они образуются — из налогов, займов или доходов от государственной собственности? Какова доля государства в общем объеме инвестиций? Какова система налогообложения — доли прямых и косвенных налогов, доли и ставки налогов на прибыли и заработную плату?

Все эти вопросы имеют одновременно и экономическое и социально-политическое значение. Их решение осуществляется в ходе острой социально-политической борьбы, а от того, как они решаются, в большой степени зависит экономическая эффективность финансовой политики.

Историко-экономическая таблица, составленная по расчетам японского экономиста К. Окава и американского экономиста К. Розовского (Приложение, табл. 1), показывает историческую картину динамики национального расхода за 65 лет. Что касается государственного потребления, то здесь ясно выделяются следующие периоды: 1906 год завершает период, который можно было бы условно назвать «периодом первоначального накопления» и который включает в себя японо-китайскую и русско-японскую войны. Затем начинается период в четверть века, в течение которого доля государственного потребления, находясь на уровне 8—11,5%, была минимальной. 1931 год — год оккупации Японией северо-восточных провинций Китая — начало нового роста, который, естественно, становится небывало высоким в 1940—1944 гг., в годы второй мировой войны. И наконец, резкое падение доли государственного потребления ниже уровня 10-х и 20-х годов.

Таблица 8

бщественного продукта (КОП) в сравнении с другими странами*,

Доля государства в прямом расходовании КОП** III					Доля государства во всех расходах, включая трансфертные*** IV		
Япония	ФРГ	Франция	Италия	Великобритания	США	Япония	ФРГ
18,0	16,7	17,1	14,7	19,9	22,0	—	33,3
17,9	15,8	14,6	15,1	18,3	19,0	24,4	31,6
17,1	16,0	15,5	15,0	17,8	21,4	24,3	35,0
16,5	16,8	15,2	15,1	18,1	20,3	22,8	33,0
16,6	17,5	15,5	14,7	18,7	26,3	22,8	34,1
18,7	19,0	15,7	15,0	19,2	21,4	25,9	35,5
18,0	20,0	15,9	15,7	19,0	21,3	25,1	36,8
18,0	19,5	15,9	16,3	19,0	21,1	25,5	35,9
18,9	20,0	15,8	16,6	19,2	27,1	27,1	36,4
18,5	20,0	15,9	16,4	19,6	26,8	26,8	36,5
18,3	20,4	16,0	15,5	20,7	26,6	26,6	38,3
17,6	19,6	16,3	16,0	20,9	25,8	25,8	37,1

*W. Michalski, Perspektiven der Wirschaftlichen Entwiklung in Japan, стр. 53.

** Государственное потребление и государственные инвестиции без государственных предприятий и «общественных корпораций».

*** В этой графе данные приводятся не за календарные, а за финансовые годы.

Обратимся теперь к более подробному рассмотрению данных, относящихся к послевоенным годам (табл. 8). В отношении *производства* национального дохода в таблице фигурируют два показателя. Показатель I содержит данные о доле в конечном общественном продукте[1] прибылей государственных предприятий, отражая низкую долю государственной собственности (абсолютно и по отношению к другим странам), о чем шла речь выше. Показатель II носит иной характер: в статистике западных стран и в Японии все государственные служащие рассматриваются как создатели национального дохода (и соответственно конечного общественного продукта). Но при этом масса создаваемой ими стоимости рассматривается как равная их жалованью. При всей условности этого показателя следует иметь в виду, что, поскольку речь идет о служащих учреждений, действующих не на коммерческих началах, а на средства государственного бюджета, более совершенного показателя стоимости,

[1] Конечный общественный продукт (КОП) — сумма национального дохода и амортизации. В количественном отношении это величина, близкая к национальному доходу. В статистике капиталистических стран конечный общественный продукт выступает под названием валового национального продукта — ВНП (Gross National Product — GNP).

создаваемой в государственных учреждениях, статистика не имеет [2].

В отношении участия государства в *расходовании* конечного общественного продукта также фигурирует не один, а два показателя. Показатель III — государственные потребления и инвестиции (государственные закупки товаров и услуг); показатель IV — в целом все государственные расходы, включающие кроме спроса еще и трансфертные платежи, т. е. главным образом государственные социальные выплаты, безвозмездные выплаты по социальному страхованию, пенсии, субсидии потребительского характера. Из этих данных следует, что приблизительно одна четвертая часть национального дохода расходуется под прямым контролем государства.

Перейдем теперь к рассмотрению вопроса об участии государства в инвестициях. Яркое представление об этом дает таблица 9.

Таблица 9

Участие государства в формировании основного капитала в 1960—1973 гг.*, %

Год	Япония	США	Англия	Западная Германия	Франция	Италия
1960	28,0	10,9	—1,2	36,1	20,3	19,7
1961	30,9	—14,2	3,3	40,6	22,3	21,2
1962	32,3	—8,3	16,6	41,5	16,4	20,6
1963	32,0	4,8	5,3	38,6	18,9	20,1
1964	31,1	—3,1	18,0	37,0	23,3	22,9
1965	28,8	4,0	18,0	28,9	24,2	4,5
1966	26,5	1,8	22,2	30,6	23,2	2,1
1967	24,9	—27,4	22,2	23,7	21,0	13,8
1968	25,4	—12,6	31,4	22,7	16,7	8,6
1969	27,4	14,1	47,6	35,1	22,7	5,2
1970	27,7	—18,1	55,2	32,3	22,7	8,6
1971	28,6	—30,4	46,2	33,7	21,8	—9,6
1972	26,5	—4,0	16,7	30,1	22,1	—21,4
1973		12,5		38,9		

* «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 32—34. Величины со знаком (—) означают, что в соответствующем году возврат долгосрочных кредитов государству превышал общий объем государственных инвестиций.

[2] Во всяком случае, применение этого показателя отражает действительное положение лучше, чем так называемая «очистка ВНП от повторного счета». Более подробно по этому вопросу см.: П. Олдак, Накопленное и воспроизводимое богатство. Проблема производительного труда, — «Мировая экономика и международные отношения», 1970, № 11; «Материалы V советско-японского симпозиума ученых-экономистов», стр. 91—124 (доклад профессора Сигэто Цуру «Взамен показателя „валовой национальный продукт“» и прения по докладу).

Таблица 10

Структура государственных расходов в 1971 г.*, (млрд. иен)

	Центральные	Местные	Итого
Неинвестиционные расходы	1785 (31,7)	3345 (46,3)	5130 (40,0)
Валовые инвестиционные расходы	3836 (68,3)	3868 (53,7)	7704 (60,0)
Затраты на основной капитал	4060	3867	7927
правительственные органы	2003	3001	5004
государственные предприятия и общественные корпорации	2056	865	2921
Прирост запасов в государственных предприятиях	—224	1,0	—223
Итого	5621 (100)	7213 (100)	12834 (100)

* Рассчитано по: «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1973», стр. 222, 234. В скобках — %.

За более поздние годы фактические данные по Японии таковы: в 1972/73 г., принимая объем совокупного потребления за 100, на частное потребление приходилось 51,5%, на потребительские расходы государства — 8,7, а на долю валовых инвестиций — 35,6%. В том же году участие государства в инвестициях составило 10,5%, т. е. 29,5% общего объема инвестиций[3].

Сравнивая данные приведенных выше таблиц, мы видим, что если доля японского государства в *производстве* национального дохода очень мала, а в его *расходовании* по сравнению с другими странами умеренна, то, что касается *формирования в стране основного капитала,* Япония отличается сравнительно высокой степенью государственного участия и его постоянством, устойчивостью.

Как сочетаются эти два фактора: умеренность в общей доле государственного участия в конечном продукте, в совокупном (производственном и личном) потреблении и сравнительно высокая доля в инвестициях?

Поскольку государственные расходы состоят из двух частей — инвестиционных и неинвестиционных, совершенно очевидно, что сравнительно высокий и устойчивый уровень первых мог быть достигнут только за счет вторых. Так оно и было в действительности. В 1973 г. доля неинвестиционных государственных расходов по отношению к национальному доходу составила

[3] "Economic Survey of Japan, 1972—1973", стр. 7.

в Японии 8,8% против 21,5% в США, 18,6% в Англии, 18,3% в ФРГ, 12,3% во Франции (1972 г.) и 14,7% в Италии (1972 г.) [4]. Такие соотношения характерны для всего послевоенного периода.

Решающую роль здесь, бесспорно, играли резкое снижение военных расходов по сравнению с довоенными годами и их низкий уровень относительно других стран (см. табл. 11).

Таблица 11

Международное сравнение структуры государственных финансов*, %

	Япония		США	Англия	Франция	ФРГ
	1970 г.	1985 г.	1970 г.	1970 г.	1970 г.	1970 г.
Доля государственных расходов в ВНП	22,2	33,8	33,0	37,7	35,8	35,8
Общий объем государственных расходов	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Текущие расходы . .	37,0	29,4	60,5	47,5	33,8	44,2
в том числе военные	3,4	2,4	24,8	12,9	7,8	8,1
Трансфертные платежи . .	19,5	34,0	22,8	21,5	40,7	34,3
Государственные инвестиции	38,0	31,4	8,4	13,1	9,0	12,0
Текущие доходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Прямые налоги и взносы	46,4	46,3	45,1	39,6	18,8	29,3
Косвенные налоги	34,5	29,3	32,6	40,6	39,2	35,5
Взносы по социальному страхованию	17,2	23,3	20,0	13,2	39,0	30,5
Налоговое бремя**	21,7	30,7	28,1	41,6	28,1	31,5
Бремя социального страхования*** . .	4,6	9,5	7,2	6,8	18,7	14,8
Отношение косвенных налогов к прямым	0,74	0,63	0,72	1,03	2,09	1,32

* «The Structure of a three Trillion Dollar Economy», стр. 11.
** Отношение налогов к ВНП.
*** Отношение взносов на социальное страхование к ВНП.

Если же подходить с точки зрения доли военных расходов в ВНП или в конечном общественном продукте (КОП), то в Японии эта доля после войны составляла 0,8—0,9%, тогда как в США — 9—10%, во Франции — 5—7, в ФРГ — 4—6, в Англии — 2—3% [5]. Следует добавить, что в период 1932—1941 гг. доля военных расходов в КОП Японии была на уровне 6—9% [6].

Резкое снижение военных расходов способствовало высвобождению больших масс стоимости для государственного участия в инвестициях невоенного характера.

---

[4] «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 22—24.

[5] W. Michalski, Perspectiven der wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 135.

[6] См.: А. И. Динкевич, Военные финансы Японии (1937—1945 гг.), стр. 9—13.

По-иному следует расценивать другой факт: несмотря на рост, трансфертные платежи занимают в Японии гораздо меньшее место по сравнению с другими странами. По данным за 1963 г., в Японии такого рода платежи составляли 11,6% государственных расходов, тогда как в США — 13,3% (1962 г.), в Англии — 19,9, в ФРГ — 35,5, во Франции — 35,6, в Италии — 31,7% [6а]. В относительно низкой доле трансфертных платежей отражается низкий уровень государственного социального обеспечения в Японии, т. е. тот факт, что высокая степень участия государства в инвестициях достигается не только за счет военных расходов, но и за счет государственных социальных платежей. Именно на этой основе в Японии имеет место самое большое среди крупных капиталистических стран превышение поступлений в государственные финансы над текущими расходами, что создает финансовую основу для высокой степени участия государства в инвестициях (табл. 10).

Как и во всех капиталистических странах, основная функция государственного финансирования заключается в том, чтобы финансировать само государство, государственный аппарат в качестве органа, выполняющего функции политического господства буржуазии. Но в количественном плане отношение между разными видами расходов таково, что японские государственные финансы должны быть отнесены к разряду «инвестиционных» — в отличие от, например, государственных финансов США, которые в рассматриваемом аспекте относятся к «потребительским».

Эта черта японских государственных финансов убедительно демонстрируется данными табл. 11. Таблица свидетельствует также о том, что, по прогнозам Японского центра экономических исследований, даже при возможном росте трансфертных платежей государственные финансы в результате низких военных расходов и впредь будут оставаться «инвестиционными».

Таблица 11 наглядно показывает, что в Японии, как и во всех странах капитализма, основой государственной финансовой системы являются налоги. Поэтому следующей ступенью должен быть анализ налоговой системы и налоговой политики.

Налоговая система и налоговая политика

При анализе налоговой системы особенно важно выяснить взаимоотношение данных об общем объеме налогов и данных об их структуре, средних и крайних величинах. Данные об общем объеме налогов — это прежде всего показатели отношения налогов к национальному доходу. Структурный анализ — это

[6а] С. Одамура, Нихон-но дзайсэй, стр. 158.

вопрос о том, каково соотношение налогов на корпорации, подоходных и других налогов; каковы ставки налогов на юридических лиц и в этой связи какова роль налоговых льгот, особенно льгот амортизационных; и, наконец, каковы ставки подоходных налогов.

Ответы на эти вопросы будут более полными, если в них включить сравнение современной японской налоговой системы с довоенной, а также с налоговой системой других стран монополистического капитализма (табл. 12 и 13).

Таблица 12

Структура государственных налоговых поступлений в Японии в довоенный и послевоенный периоды*, %

Виды налогов	В среднем за 1934—1936 гг.	В среднем за 1955—1959 гг.	В среднем за 1960—1963 гг.	1972 г.
Прямые налоги	24,4	51,0	56,3	65,9
В том числе:				
подоходный налог на физических лиц	11,1	24,2	23,4	35,9
налоги на прибыли корпораций	7,8	25,8	32.0	27,4
прочие	5,5	1,1	0,9	2,7
Косвенные налоги	75,6	49,0	43,7	33,8
В том числе:				
акциз со спиртных напитков	17,7	16,2	12,6	7,5
налог на бензин	—	5,0	7,5	6,3
государственная монополия на продажу табака	16,5	10,7	7,2	3,3
таможенные пошлины	12,8	4,3	6,4	3,3

* Данные за 1934—1963 гг. — С. Фудзита. Дзайсэй сэйсаку-но рирон, стр. 44; данные за 1972 г. — «Дзайсэй токэй, 1972», стр. 112.

Как видно из таблиц, Япония почти по всем показателям предстает как страна не только с умеренным налоговым обложением, но и с чертами, свидетельствующими об относительной прогрессивности его структуры. К числу этих черт относятся: сравнительно высокий удельный вес местных налогов[7]; резкое понижение доли косвенных налогов и сравнительная умеренность этой доли относительно других стран; повышение доли налогов на юридических лиц (т. е. на корпорации) и их сравнительно высокий уровень; и, наконец, меньшее по сравнению с другими странами отношение подоходных налогов к доходам личным. Таковы черты современной налоговой системы Японии.

[7] По этому показателю впереди Японии находятся только США, где велика доля налогов, взимаемых в свою пользу штатами.

Таблица 13

Некоторые сравнительные данные о налогах по разным странам, 1972 г.*, %

Страна	Отношение общегосударственных налогов к национальному доходу	Отношение местных налогов к национальному доходу	Отношение общей суммы налогов к национальному доходу	Отношение суммы общегосударственных налогов ко всем доходам правительства	Доля всех видов налоговых поступлений и парафискальных платежей** в национальном доходе
Япония	13,7	6,6	20,3	81,3	25,0
США	17,4	12,3	29,7	99,1	36,7***
Англия	32,7	4,9	37,6	88,8	44,2***
ФРГ	27,0	4,0	31,0	92,7	45,4***
Франция	25,3	2,7	28,0	91,6	48,6***
Италия	20,3	2,6	22,9	93,7	37,9****

Продолжение табл. 13

Страна	Размер всех видов налоговых поступлений и парафискальных платежей на душу населения, долл.	Отношение подоходных налогов к личным доходам	Отношение прямых и косвенных налогов на корпорации к доходам корпораций	Отношение косвенных налогов к общей сумме налоговых поступлений и парафискальных платежей	Доля налогов на юридических лиц в общей массе прямых и косвенных налогов
Япония	595	11,9	39,9	33,7	30,2
США	1525****	19,1****	47,5****	33,2****	21,4
Англия	927****	21,2****	66,7****	42,6****	12,3
ФРГ	1407****	24,7****	36,4****	36,2****	4,7
Франция	1251****	22,2****	32,2****	40,4****	10,3
Италия	620****	17,5****	44,6*****	38,7****	

* Рассчитано по: «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 65—67 «Тоё кэйдзай», 4.VII.1973, стр. 52.

** Парафискальные платежи — обязательные платежи неналогового характера (страховые и пр.).

*** 1973 г.

**** 1971 г.

***** 1968 г.

Эти черты, бесспорно, связаны с рассмотренным выше общим изменением обстановки, и прежде всего с понижением военных расходов, с эффективным давлением со стороны демократических сил.

Глубокой ошибкой было бы, однако, представлять дело таким образом, что умеренный уровень косвенных или подоходных налогов достигается за счет особо высокого обложения доходов корпораций (табл. 14).

Таблица 14

Ставки налогообложения юридических лиц в Японии по общегосударственному налогу, 1970 г.*, %

Вид доходов	Обычные юридические лица		Юридические лица, пользующиеся привилегиями в отношении налогообложения
	юридические лица с капиталом менее 100 млн. иен и доходом до 3 млн. иен в год	юридические лица с капиталом более 100 млн. иен и доходом свыше 3 млн. иен в год	
Отложенные прибыли .	28	36,75	23
Дивиденды .	22	26	19

* «Тоё кэйдзай», № 3753, 4.VII.1973.

Несмотря на неполную сопоставимость, из приведенных данных очевидно, что средние тарифы налогообложения юридических лиц в Японии меньше, чем в США и в Западной Европе. В 1970 г. средняя ставка налогов на юридические лица в Японии составляла 36,7%, против 51,6% в США, 40,0% в Англии, 49,1% в ФРГ и 50,0% во Франции[8].

При сравнительно низком среднем уровне для Японии характерна также невысокая дифференциация налоговых ставок на юридических лиц. Эта черта проступает особенно ясно при ознакомлении с данными о ставках по основному общегосударственному налогу (см. табл. 14).

Одна из существенных особенностей японской налоговой системы заключается в том, что налоги на индивидуальных предпринимателей выше, чем налоги на корпорации (особенно на мелкие), — факт, который служит одним из мощных стимулов к корпорированию. «После войны, — пишет К. Биеда, — в результате особенностей налоговой системы в Японии произошел резкий поворот к корпоративной форме предприятий»[9].

Данные табл. 14 обнаруживают существенную разницу между налогами на отложенные прибыли и дивиденды: меньшие налоги на дивиденды имеют своей целью повысить самофинансирование (т. е. привлечь покупателей акций). Но зато, как мы увидим ниже, более высокие ставки на отложенные прибыли толкают корпорации на путь обращения к займам. Варьирование ставками налогов на отложенные прибыли и на дивиденды выступает как одно из средств влияния на характер операций компаний по привлечению нового капитала.

Цифры в графе «юридические лица, пользующиеся привилегиями в отношении налогообложения» представляют собой обоб-

[8] Х. Таниями а, Содзэй сэйсаку рон, стр. 136.

[9] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 115.

щенное выражение многообразных налоговых льгот. Из данных табл. 15 в Приложении очевидна перераспределительная функция налогов. Наинизшими являются налоговые изъятия из доходов предприятий горнодобывающей промышленности, т. е. промышленности, поставляющей сырье, которое является самым «узким местом» японской экономики; наивысшими — из доходов обрабатывающей промышленности, для развития которой условия были наиболее благоприятны. К предприятиям, не облагаемым налогом или пользующимся особыми льготами, относятся прежде всего те, что находятся в государственной собственности, затем имеющие особое значение для прогресса техники, а также все учебные заведения, большинство научно-исследовательских институтов и т. д.

Сюда же относится и морское судоходство. От налогообложения освобождено 80% чистого дохода от экспорта услуг морского флота (т. е. от фрахта японских судов за рубежом). С 1971 по 1973 г. японские судоходные компании, фрахтующие иностранные суда на условиях чартера «бэйрбоут» (без иностранного экипажа), получали 20-процентную скидку к налогам, причем это положение распространялось на все суда, зарегистрированные за границей, невзирая на возможную принадлежность судна японской компании через ее заграничный филиал. Кроме того, японские компании морекого судоходства пользовались льготами по амортизационным отчислениям [10].

По данным министерства финансов Японии, в 1972 г. при сумме общегосударственных налогов на юридические лица 6,7 триллиона иен [11] корпорации «сэкономили» на льготах по налогообложению примерно 500 млрд. иен. Сумма эта распределялась следующим образом (по данным на 1972 г.): 219 млрд. иен было «сэкономлено» благодаря освобождению от налогов ради «стимулирования сбережений» и 56 млрд. иен — ради «увеличения объема нераспределенных прибылей»; 99 млрд. иен было оставлено предприятиям как стимул для развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; 12 млрд. иен — для поощрения экспорта и в качестве страхового фонда на случай неудач на внешних рынках. Еще 103 млрд. иен промышленность получила в виде льгот на развитие отсталых районов и 20 млрд. иен — на стимулирование добычи сырья [12].

Данная сумма не включает в себя «экономию» на льготах, возникающих в связи с ускоренной амортизацией. Суть дела заключается в следующем: амортизация представляет собой отложенную на время стоимость изношенной части основного капитала (до полного износа). Поскольку налогами обкладывается

---

[10] Г. А. Левиков, О государственно-монополистическом регулировании морского транспорта Японии, — «Морской транспорт за рубежом», 1973, № 9 (98).

[11] «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 67.

[12] «Кэйдзай хакусё, 1972», ч. I, стр. 313.

прибыль, капиталистические предприятия всегда стараются «загнать» часть прибыли в амортизационные отчисления. Если бы этим усилиям не противостояло государство, на амортизационные суммы отчислялась бы вся нераспределяемая часть прибыли [13]. Чтобы избежать этого, во всех без исключения странах капитализма существуют определенные, дифференцированные нормы амортизационных отчислений. Но рядом с этими обязательными нормами существуют и исключения — льготы по амортизационным отчислениям, которые представляют собой важное звено государственной экономической политики. Чем выше льготы, тем более велики отложенные прибыли, что ставит соответствующие корпорации в привилегированное положение. В списке факторов, обусловливающих льготы по амортизационным отчислениям, фигурируют такие, как специальные амортизационные надбавки для внедрения новой техники и рационализации, для поддержания рентабельности мелких и средних предприятий, для многоэтажных или огнестойких строений и др. Но особым вниманием в рассматриваемом плане пользовались отрасли, для которых большую роль играет экспорт. «Широкое использование амортизационных льгот было особенностью экспортных отраслей до 1965 г., и оно, несомненно, ускорило их внешнеторговые успехи» [14], — писала правительственная «Белая книга по экономике» за 1972 г.

Масштабы ускоренной амортизации и экспортная направленность отраслей обрабатывающей промышленности видны из следующих данных (1960—1970 гг., %) [15]:

Отрасль	Удельный вес ускоренной амортизации в общей сумме амортизационных списаний	Экспортная квота (экспорт / отгрузки)
Судостроение	19,7	29,4
Транспортное машиностроение	15,8	15,7
Черная металлургия	14,9	21,4
Общее машиностроение	13,9	11,8
Текстильная промышленность	11,7	22,2
Электромашиностроение	9,6	13,5
Химическая промышленность	5,6	8,1
Целлюлозно-бумажная промышленность . .	7,0	3,8
Цветная металлургия	8,4	4,1
Пищевая промышленность	7,2	1,6

[13] Иногда в нашей литературе этот вопрос трактуется так, будто бы корпорации стремятся перечислить в амортизационные отчисления как можно бóльшую часть прибыли. Это неверно. Для такого рода операций существует свой капиталистический «оптимум», который определяется соотношением двух величин — выплачиваемых дивидендов и отложенных прибылей. Перечисление как можно больших сумм на амортизацию производится с учетом необходимости сохранять дивиденды на определенном, приемлемом для акционеров уровне.

[14] «Кэйдзай хакусё, 1972», ч. I, стр. 340.

[15] Там же.

Сумма прибылей, не облагаемых по льготным ставкам и ускоренной амортизации, составляет приблизительно один триллион иен (1971—1972 гг.) [16].

Прежде чем перейти к анализу значения этой суммы с точки зрения налоговой политики, рассмотрим вопрос о подоходном налоге. Мы уже видели, что на долю подоходных налогов на юридических лиц приходится несколько более одной трети всех налоговых поступлений. Отношение же всей суммы подоходного налога на физических лиц к их личным доходам составляло в Японии в 1972 г. 12% — значительно меньше, чем в США, где эта величина составляла 19,1%, и странах Западной Европы, где она колебалась от 17,5% в Италии до 24,7% в ФРГ (см. табл. 13). Из данных той же таблицы следует, что и все другие показатели налогообложения (такие, как например, отношение общей суммы налогов к национальному доходу) в Японии также ниже, чем в США и странах Западной Европы. Решающее значение для выяснения роли подоходных налогов играет, однако, не эта средняя цифра, а другие показатели. Важно прежде всего иметь в виду, что в послевоенной Японии подоходный налог отличается огромной массовостью: если до войны, при преобладающей роли косвенных налогов, подоходный налог платило всего около 1 млн. человек [17], то в 1969 г. число налогоплательщиков составило 25,4 млн., или 50% всего самодеятельного населения. Если же иметь еще в виду так называемый «налог на проживание» («дзюмин дзэй»), который представляет собой муниципальную разновидность подоходного налога, то практически можно считать, что подоходные налоги платит все население страны. Среди этой массы налогоплательщиков 21,6 млн. платили налоги с заработной платы, 420 тыс.— с сельских хозяйств и 1,7 млн. — с доходов по другим (кроме сельскохозяйственных) видам собственности (остальные отнесены к «прочим»). В том же году из общей массы подоходных налогов «у источника» (т. е. из заработной платы) взимались две трети, а «по декларациям» (т. е. из доходов от собственности) — одна треть [18]

Мы не намерены давать здесь анализ налоговых ставок во всей их полноте, так как картина их слишком сложна — ставки эти варьируются в зависимости не только от дохода, но также и от числа иждивенцев и потому трудносопоставимы. Отметим лишь, что в целом исследователи указывают на низкую дифференцированность налоговых ставок подоходных налогов — как по налогам на доходы с собственности, так и по налогам на заработную плату. В этом отношении убедительную картину рисуют таблицы 15 и 16.

---

[16] Там же.

[17] Я. А. Певзнер, Экономика Японии после второй мировой войны, стр. 144.

[18] Х. Таниями а, Содзэй сэйсаку рон, стр. 58, 75.

Таблица 15

Сопоставление подоходных налогов и налогов на предприятия, 1968 г.*,
иены

Годовой доход, млн. иен А	Подоходный налог** Б	Налог на предприятие В	Б+В	$\frac{Б+В}{А}$, %
500 000	0	6 000	6 000	1,2
1 000 000	25 790	28 000	53 790	5,3
2 000 000	215 060	78 000	293 060	14,6
5 000 000	1 271 380	228 000	1 499 380	29,9
10 000 000	3 682 700	478 000	4 160 700	41,6

* Х. Танияма, Содзэй сэйсаку рон, стр. 158.
** С семьи в составе пяти человек (муж, жена и трое детей) при одном работнике.

Таблица 16

Ставка подоходных налогов и налогов на проживание, 1968 г.*,
иены

Годовой доход, млн. иен А	Подоходный налог** Б	Налог на проживание В	Б+В	$\frac{Б+В}{А}$, %
300 000	0	3 148	3 184	1,1
600 000	24 010	13 798	37 808	6,3
1 000 000	15 572	19 686	35 258	3,5
2 000 000	190 025	89 832	279 857	13,9
10 000 000	3 648 050	1 125 600	4 773 650	47,7

* Х. Танияма, Содзэй сэйсаку рон, стр. 156.
** С семьи в составе пяти человек (муж, жена и трое детей).

По данным за 1969 г., средний размер налоговых платежей (по всем видам подоходных налогов) составлял для городских рабочих 8127 иены в месяц — 8% месячного дохода [19]. В то же время по другим, дифференцированным данным, в том же году на низшие по размерам доходов 20% самодеятельного населения приходилось 4% налогов, на следующие 20%—5%, на третью аналогичную группу — 6%, на четвертую — 8% и на пятую— 9% [20]. Что же касается косвенных налогов, на которые приходится свыше одной четверти всех налоговых поступлений, природа их неизменна — больше всего они всегда бьют по группам с низким или средним уровнем доходов.

[19] "Japan Labour Statistics", стр. 139.
[20] "Statistical Handbook of Japan", стр. 116.

По подсчетам, произведенным Генеральным советом профсоюзов (Сохё), в 1969 г. рабочий со средним уровнем заработной платы уплачивал в течение года 77 тыс. иен налогов (прямых и косвенных), что равнялось его месячной заработной плате [21].

Анализ налоговой системы был бы не полон без рассмотрения ее адаптивности, «поворотливости», приспособляемости к изменяющимся условиям и потребностям экономического роста. Для этого необходимо исследовать налоговую политику, которая должна рассматриваться как система в динамике, в процессе ее действия. Здесь прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что начиная с 1951 г. доля налогов по отношению к национальному доходу стабильна — в 1951—1959 гг. она составила в среднем 19,6%, а в 1960—1972 гг. — 19,5%, причем и годовые данные обнаруживают лишь небольшие колебания: в 1951 г. эта доля составила 23,1%, к 1954 г. понизилась до 20,0% и в дальнейшем колебалась в узких пределах между 18,4 и 20,2% [22]. Устойчивость этой доли отражает определенный курс, который выражается в неписаном, но соблюдавшемся доныне законе — доля налогов не должна выходить за пределы одной пятой национального дохода. Незыблемость этой «квоты» поддерживается и «справа» и «слева» — монополистический капитал против роста налогов на прибыль, левая оппозиция против роста налогов на трудовые доходы.

Как и во всех странах монополистического капитализма, в Японии вопрос о налоговых ставках на корпорации является предметом постоянной борьбы между кругами монополистического капитала, с одной стороны, и правительственными органами — с другой. Начало 70-х годов характеризовалось попыткой правительства поднять эти ставки. Те же причины, которые породили «План реконструкции Японских островов», требующий огромных финансовых ресурсов, вызвали к жизни проекты повышения налогов на японские корпорации до уровня стран Западной Европы и США. Доводы в пользу такого повышения заключаются в том, что «политика форсированного роста производства и экспорта себя уже исчерпала», что налоги должны стать действенным орудием «борьбы против перегрева конъюнктуры», и, наконец, последний довод по счету, но не по важности — с либерализацией импорта капитала более низкие налоговые ставки по сравнению с западными странами могут стать причиной слишком большого и нежелательного для японских монополий притока иностранного капитала. Среди прочих мер предлагалась также отмена существующей системы селективной ускоренной амортизации [23].

---

[21] «Дзэйкин кокусё», стр. 3.

[22] Х. Танияма, Содзэй сэйсаку рон, стр. 54; «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 66.

[23] «Нихон кэйдзай симбун», 22.VI. 1971.

Однако планы повышения налогов на корпорации наталкиваются на сопротивление последних.

При любом ухудшении экономического положения правительство становится на путь не увеличения, а снижения налогов на прибыли. Такого рода тенденция отражает общий курс экономической политики, направленный на поощрение накопления капитала и экономического роста.

Весьма характерны в этом отношении следующие два сообщения из официального еженедельника «Джепен экономик джорнел», который отражает на своих страницах изменения экономической политики и ее внутреннюю противоречивость. Как только в 1971—1972 гг. экономическое положение начало ухудшаться, журнал поместил статью под названием «Решительное снижение налогов — ключ к восстановлению быстрого экономического роста»[24]. Спустя полтора года, когда экономическое положение улучшилось, журнал выступил с поддержкой предложения правительства о поднятии налоговых ставок на юридических лиц в среднем на 3% и страховых платежей на 2,2%[25].

Что касается ставок по подоходным налогам, то здесь в целом отмечается их малая подвижность. В отношении трудовых доходов правительству, несмотря на все попытки, не удается добиться повышения ставок, а профсоюзам и левым партиям — их снижения. Некоторым исключением является положение в отношении налогов на сельское хозяйство, которые хотя и с замедлением, но довольно быстро росли. Если в 1950 г. налоги составляли 1,8% месячных расходов крестьянской семьи, то в 1966 г. они увеличились до 6%, а в 1969 г. — до 9,4%. В 1972—1973 гг. в связи с колоссальным ростом цен на землю было намечено многократное повышение налогов на земельную собственность[26]. Но «благие порывы», направленные на то, чтобы повысить налоги на собственность и прибыли, почти неизменно разбиваются о сопротивление крупных собственников и прежде всего корпораций. В соответствии с «Планом реконструкции Японских островов» правительство ввело льготные налоговые тарифы для предприятий, строящихся в северо-западных частях страны, но повысить налоги на корпорации в районе «Солнечной Японии», в районе ее нынешней чудовищной сверхконцентрации оказалось невозможно.

В течение ряда послевоенных лет в условиях быстрого экономического роста государство сводило концы с концами по принципу «автоматического приспособления»: стихийное увеличение налогов на основе роста национального дохода — рост расходов по государственному бюджету — экономический рост — новое стихийное увеличение налогов[27].

---

[24] "The Japan Economic Journal", April 25, 1972, стр. 10.
[25] "The Japan Economic Journal", December 4, 1973, стр. 20.
[26] С 2,8 иены до 1000 иен за 1 цубо (363 кв. м) земли.
[27] С. Ёсида, Нихон-но кокка докусэн сихонсюги, стр. 117.

Звено «государственные займы» исключалось из этой цепочки не только потому, что бюджет был бездефицитен, но и потому, что, помимо политических причин, о которых пойдет речь ниже, в условиях роста прибылей трудно было размещать твердопроцентные государственные бумаги.

Но уже с первой половины 50-х годов автоматизм начал давать сбои. В те периоды, когда рост экономики прекращается или замедляется, обнаруживается отрицательная для процесса воспроизводства сторона того факта, что японским государственным финансам, и прежде всего налогам, свойственна черта, характеризуемая в японской литературе как «окостенелость» [28].

Если для цен, как мы увидим ниже (см. главу четвертую), характерна потеря «эластичности вниз», то в сфере налогов в современных условиях наблюдается отсутствие «эластичности вверх». Из этого обстоятельства проистекают весьма важные последствия: будучи по структуре малоподвижны, а по доле в национальном доходе и вовсе неподвижны, налоги, оставаясь основой финансовой системы, не могут служить орудием ее приспособления ко все более частым и крутым изменениям экономической и политической обстановки.

Именно поэтому в связи с кризисом 1964—1965 гг. в правительственных кругах возникла «тоска по займам», и в 1965 г. правительство добилось согласия парламента на переход к дефицитному финансированию. Если обратиться к табл. 17 в Приложении, представляющей собой сводку важнейших мер в области экономической политики в 1972 — первой половине 1973 г. (в один из очень сложных периодов развития экономики), то мы увидим, что бюджетным мерам принадлежит умеренное место и проводились они почти без всякого касательства к налоговой системе, преимущественно на основе дефицитного финансирования. Основные же средства государственной экономической политики обретаются в сфере кредита, которая, будучи тесно связана со сферой налогов, находится, однако, за ее пределами.

Государственное регулирование в сфере сбережений и на рынке ссудных капиталов

В любой капиталистической стране на каждом этапе ее развития финансовое воздействие государства на экономику осуществляется путем комбинирования фискальной и кредитно-денежной политики, причем характер этого комбинирования, соотношение тех и других средств меняются в зависимости от мно-

---

[28] Там же.

гих конкретных обстоятельств. На протяжении ряда десятилетий до окончания второй мировой войны в Японии в соответствии с общей обстановкой (громадная власть военно-бюрократической клики, высокая степень милитаризации) преобладающая роль принадлежала фискальной политике, сочетавшейся со строгими мерами валютного контроля. После же войны, в новых политических условиях, при ограниченной возможности государства прибегать к налогам и займам на первое место выдвинулись средства кредитно-денежного контроля (правда, и здесь эти возможности ограничены подавляющим превосходством частных банковских монополий).

Высокая зависимость нефинансовых корпораций и коммерческих банков от центрального эмиссионного банка страны формирует особые черты взаимоотношений между государством и всей системой предпринимательства. В этих взаимоотношениях проявляются и общие цели, и известная самостоятельность государственного аппарата как одно из условий его эффективного функционирования, и рассмотренная выше особая черта— традиционная дисциплина, подчинение предприятий требованиям государственных органов в рамках системы частной собственности. Сочетание перечисленных обстоятельств содействовало тому, что основными орудиями государственного воздействия на рынок ссудных капиталов стали прямые средства — регулирование учетных ставок и административный контроль над инвестиционными операциями коммерческих банков.

Центральным органом государственного контроля в сфере кредита и одним из главных органов системы государственно-монополистического регулирования является Банк Японии и возглавляющий его Политический совет.

Какую же роль в функционировании кредитной системы играет министерство финансов? Прежде всего министерству финансов подчинены государственные банки долгосрочного кредитования. Последние не только представляют министерству на рассмотрение свои годовые отчеты и планы, но и согласовывают с соответствующими отделами свои сколько-нибудь значительные текущие операции.

Главная роль министерства заключается в тесных контактах с Банком Японии, а через последний — с коммерческими банками. Эта связь осуществляется через участие представителя министерства в Политическом совете Банка Японии, через представительство Банка Японии и ряда коммерческих банков в Исследовательском совете министерства по вопросам денежной системы.

По закону без разрешения министерства нельзя ни открыть банк, ни закрыть, ни создать филиал, ни изменить основной капитал, ни произвести слияние. Без одобрения министра ведущие служащие любого банка не могут занять должность вне банка. Если создалась ситуация, угрожающая интересам вклад-

чиков, министр может дать банку обязательные для него распоряжения.

Во всем остальном «административное руководство» зиждется на принципе «советов». В порядке «советов» директор банковского управления министерства финансов устанавливает минимальные или максимальные нормы по таким показателям, как отношения текущих расходов к текущему доходу и отношения займов к депозитам, отношение ликвидных активов к депозитам и т. д. Сообщая эти сведения, К. Биеда пишет: «Вразрез с мнением, преобладающим среди иностранцев по поводу всесилия „административного руководства", банки в Японии очень часто не придерживаются даваемых министерством советов. Например, отношение займов к депозитам постоянно превышает рекомендуемый максимум в 80%. В связи с этим нарушением не только правительство не применило никаких санкций, но, напротив, Банк Японии систематически поощрял коммерческие банки путем предоставления им займов»[29].

Сферы бюджета, инвестиций, сбережений и кредита тесно между собой переплетаются, но отнюдь не совпадают. Во-первых, сбережения производятся не только для инвестиционных, но и для потребительских целей. Во-вторых, между сбережениями и инвестициями существует временный лаг — по длительности столь неопределенный, что произведенные сбережения могут оказаться изъятыми еще до того, как они направлены на цели инвестирования. Иногда возникает и обратная ситуация — в случае, если сбережения отстают от инвестиционных потребностей, может создаваться «искусственный кредит» на основе выпуска государством или банками средств обращения сверх суммы, которая обоснована массой сбережений. Что же касается кредита, то его объем тоже отнюдь не совпадает с объемом инвестиций. С одной стороны, крупная часть последних производится с помощью продажи акций, перераспределения прибылей и т. п. действий, которые непосредственно не относятся к сфере кредита. С другой стороны, к области инвестиций имеют отношение по преимуществу долгосрочные и в значительной мере среднесрочные инвестиции. Что же касается краткосрочного (и части среднесрочного) кредита, то им обслуживается в основном область коммерческих операций и текущего потребления. Это несовпадение инвестиций, сбережений и кредита весьма важно при рассмотрении функций государства по регулированию экономики.

Для анализа этого вопроса необходимо хотя бы кратко охарактеризовать структуру и взаимоотношения государственного бюджета и кредитных органов.

Для японских государственных финансов характерно разде-

---

[29] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 149—150.

ление на *общий* и *специальные* счета. Последние исторически сложились как придаток к основному *общему счету* государственного бюджета, придаток, выполнявший в разные исторические периоды совершенно различные функции. На первых этапах капиталистического развития Японии это были счета государственных предприятий. Затем, накануне и во время второй мировой войны, «специальные счета» превратились в основное орудие военного финансирования. В настоящее же время разделение функций между общим и специальными счетами то же, что и до войны: функция основного счета — финансирование государственного аппарата, включая вооруженные силы; функция специальных счетов — финансовые операции тех государственных предприятий, которые находятся непосредственно в ведении министерств и местных органов.

Все специальные счета и все бюджеты государственных корпораций утверждаются парламентом. Но, кроме того, правительство составляет общую «Программу инвестиций и займов государственных органов», в которой определяются источники финансовых ресурсов, всех государственных (национальных и местных) компаний, банков и т. д. Эта программа не подлежит утверждению в парламенте [30].

Доходы по основному счету государственного бюджета формируются более чем на 80% из налоговых поступлений (см. Приложение, табл. 9). В этом отношении Япония не представляет собой исключения из общего для стран капитализма правила — в невоенных условиях содержание государственного аппарата (включая вооруженные силы) и трансфертные расходы повсеместно опираются на налоги.

С инвестиционными расходами государства дело обстоит совершенно иначе. Такого рода расходы обычно формируются из следующих трех источников: 1) государственные займы; 2) превышение обычных поступлений (налоги и прибыли от государственных предприятий) над текущими (неинвестиционными) расходами; 3) использование государством сбережений частных лиц.

Для Японии довоенных и особенно военных лет была характерна чрезвычайно высокая роль государственных займов, дефицитного финансирования. В 1934—1936 гг. на займы приходилось около 40% всех поступлений общего счета государственного бюджета [31]. Послевоенная инфляция «погасила» прежние финансовые обязательства государства и на время приостановила возможность выпуска новых займов. И в буржуазной экономической науке, и в политических кругах дефицитное фи-

---

[30] Там же, стр. 105.

[31] «Япония», стр. 101. О роли государственных займов в годы войны см.: Я. А. Певзнер, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны, гл. I; А. И. Динкевич, Военные финансы Японии.

нансирование рассматривалось как одна из причин инфляции военных лет. Оснований для такого подхода было более чем достаточно: в Японии постоянно основная масса облигаций государственных займов закупалась Банком Японии, а затем принудительно размещалась среди банков коммерческих.

Из страха перед инфляцией статья 4-я Закона о государственных финансах, принятого в 1946 г., прямо запрещала дефицитное финансирование государственных расходов, и, как уже отмечалось, до 1965 г. выпуск государственных займов почти не производился. В последующие годы практика дефицитного финансирования была возобновлена, но ее размеры относительно невелики.

На конец 1972 г. объем государственных займов составлял 11,7 триллиона иен, т. е. приблизительно 35 млрд. долл. против 450 млрд. долл. в США, 85 млрд. долл. в Англии, 16 млрд. долл. в ФРГ, 17 млрд. долл. во Франции и 24 млрд. долл. в Италии.

Отношение государственного долга к годовому конечному общественному продукту в Японии, а также в некоторых других странах видно из следующих данных (на конец 1972 г., %) [32]:

	Япония	США	Англия	ФРГ	Франция	Италия
Общая сумма .	12,9	38,9	59,1	6,2	8,6	20,2
В том числе долгосрочные обязательства	8,4	29,9	50,5	5,9	1,5	8,5

С 1965 г. Япония постепенно «догоняет» другие страны монополистического капитализма по той роли, которую в государственных финансах играет выпуск займов, прирост государственного долга. По этому показателю она уже впереди ФРГ и Франции, но отстает от Италии и особенно от Англии и Соединенных Штатов.

Обращает на себя внимание и тот факт, что доля облигаций государственных займов в портфелях коммерческих банков выросла с 2,3% в 1966 г. до 8,5% в сентябре 1971 г., а облигаций местных органов — соответственно с 10,0 до 12,7% [33] — величины не решающие, но уже оказывающие существенное влияние на сферу кредита и денежного обращения.

Все же вполне очевидно, что основными источниками государственных инвестиционных ресурсов являются не займы, а две другие статьи: излишек обычных поступлений (налогов и др.) над текущими расходами и использование государством

---

[32] «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 68.
[33] «Нихон-но кинъю докусэн», т. 2, стр. 35.

сбережений частных лиц. Обращаясь к этому вопросу, приведем прежде всего данные об общей массе и структуре валовых сбережений в 1971 г. (%) [34]:

	Млрд. иен	%
Амортизационные отчисления	10 641	34,5
Нераспределенные прибыли корпораций	4 456	14,5
Сбережения частных лиц	10 500	34,1
Сбережения по госбюджету	5 861	19,0
Статистические погрешности	—656	—2,1
Общая сумма валовых сбережений	30 805	100,0

В этих данных нас прежде всего интересует сумма 5861 млрд. иен — величина сбережений по государственному бюджету. Эта цифра составляет 19,0% по отношению к валовым сбережениям, включающим амортизационные отчисления.

Величина эта представляет собой превышение бюджетных доходов над расходами [35]. По отношению ко всей массе валовых государственных инвестиций, составлявшей в том же, 1971 г. 7704 млрд. иен (см. табл. 10), указанная величина составляет немногим более 75%. Что же представляет собой остальная часть, на которую приходится огромная сумма 1843 млрд. иен, втрое превышающая военные расходы в том же году и составляющая приблизительно 7% общего годового объема всех видов инвестиций?

В плане расходной части государственного бюджета эта сумма обнимает средства, отпускаемые правительственными органами в качестве инвестиций и ссуд «общественным корпорациям» (Японские железные дороги, Японский банк развития, Экспортно-импортный банк и др.). Эти средства проходят, как правило, по так называемым специальным счетам государственного бюджета, играющим, как мы видели выше, в финансовой системе Японии весьма важную роль.

Особый интерес представляет собой вопрос об источниках инвестиций государственных предприятий и общественных корпораций, а также других средств, поступающих на специальные счета. В отличие от общего счета, где главным источником являются налоги, здесь, в специальных счетах, решающая роль принадлежит поступлениям из государственной сети почтовых сбережений и почтового страхования.

---

[34] «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1973», стр. 45.

[35] «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 22. Более подробно этот вопрос рассмотрен автором в кн.: «Япония». гл. II.

Главным источником государственного финансирования является депозитный фонд. Под «депозитным фондом» подразумеваются средства бюро доверительных фондов министерства финансов, складывающиеся главным образом из взносов населения в почтово-сберегательную сеть и в сеть почтового страхования. В течение 1972/73 г. этот прирост составил 3,4 триллиона иен [36]. Эта сумма как раз и дает ответ на поставленный выше вопрос — на вопрос о том, откуда взялись 1843 млрд. иен государственных инвестиций, полученных сверх сбережений по общему счету государственного бюджета [37]. Такой большой объем деятельности депозитного фонда как бы восполняет низкий уровень государственного долга. В конце концов в иной форме, через сеть почтово-сберегательных касс и почтовое страхование государство все равно становится распорядителем больших кредитных ресурсов, которые в другом случае могли бы попасть в его руки при помощи государственных займов.

Предпочтение нынешней форме отдано по той причине, что, как уже указывалось, государственные займы рассматриваются в качестве «генератора» инфляции и «бюрократического орудия» финансовой политики в руках правительства.

Депозитный фонд министерства финансов — то звено, где происходит мобилизация сбережений широких слоев населения и где финансовая система теснее всего смыкается с нефискальной, а государственная бюджетная система — с системой кредита. Из данных о структуре валовых сбережений мы видим, что свыше одной трети сбережений (34,1%) приходится на сбережения частных лиц. В 1968 г. только 25% всех сбережений было произведено в виде покупки акций, облигаций и других ценных бумаг, тогда как свыше 60% — в виде вкладов в финансовые учреждения (депозиты, сберегательные и страховые взносы) [38]. Мы не располагаем данными о том, как эти вклады распределяются между разными финансовыми учреждениями в целом, но, судя по средним данным о распределении сбережений отдельных семей, в 1966 г. 52% всех сбережений шло в почтово-сберегательные кассы [39], которые и поставляют основную массу средств депозитного фонда министерства финансов.

Столь высокая доля индивидуальных сбережений в общем

---

[36] «Кэйдзай токэй нэмпо, 1972», Токио, 1973, стр. 156.

[37] Остальная часть, т. е. около 50% ежегодного прироста средств депозитного фонда используется последним для покупки ценных бумаг частных предприятий, по преимуществу финансовых («Кэйдзай токэй нэмпо, 1970», стр. 149).

[38] "Le Japon-Nation de recordes economiques", стр. 25.

[39] «Кэйдзай хакусё, 1966», стр. 293. Кроме того, 23% сбережений шло на страхование жизни, но, к сожалению, источник не указывает, как эта часть распределялась между страховыми компаниями и почтовой страховой сетью.

объеме сбережений — специфическая особенность Японии. При гораздо меньшем уровне доходов на душу населения в Японии, по средним данным за 1961—1967 гг., приходилось на индивидуальные сбережения 18,6% личных доходов, тогда как в США — 7%, в Англии — 7,7, во Франции и ФРГ — странах, бережливость населения которых является национальной чертой,— соответственно 8,7 и 13% [40].

Этот факт представляет собой оборотную сторону сравнительно низкого уровня налогов и низкого уровня трансфертных расходов — слабое развитие государственного страхования заставляет широкие массы японцев самих заботиться о своем «черном дне», откладывать на сбережения и на страхование значительную часть трудовых доходов. Английский экономист П. Б. Стоун отмечает, что, по мнению некоторых западных наблюдателей, «японцам удалось преодолеть одну из слабостей нормальной западной системы свободного предпринимательства, слабость, которая состоит в следующем: расходы отдельных фирм, к несчастью, почти всегда менее велики, чем того требует динамичная экономика» [41].

Речь здесь идет о том, что с помощью государственной мобилизации частных сбережений преодолевается действие сформулированной Кейнсом и занимающей в системе его взглядов огромное место закономерности — разрыва между «склонностью к сбережениям» и «склонностью к инвестициям» [42]. Нет никаких сомнений, что в этом утверждении содержится огромное преувеличение (это признает и сам Стоун), но за ним скрывается тот реальный факт, что участие государства в распределении национального дохода выходит не только за рамки государственной собственности, но также и за рамки государственного бюджета.

Это участие носит в значительной степени односторонний характер. Что касается сбережений, то не менее двух третей из них направляется в виде кредитов по цепочке: Бюро доверительных фондов министерства финансов — государственные банковские институты (Банк развития и др.). Далее одна часть средств идет в государственные предприятия, другая — в частные. Среди последних, как мы уже видели выше, крупнейшие частные монополии экспортных отраслей (например, в области

---

[40] "Le Japon-Nation de recordes economiques", стр. 25.

[41] P. S. Stone, Japan Surges Ahead, стр. 72.

[42] По Кейнсу, два основных «недостатка» капиталистической системы заключаются, во-первых, в том, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, как растет доход» (Дж. М. Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, стр. 10); во-вторых, в так называемом «предпочтении ликвидности» (там же, стр. 160), т. е. в том, что «склонность к инвестициям» растет медленней, чем доходы. Отсюда Кейнс делает выводы о необходимости специальной государственной политики, направленной на то, чтобы форсировать превращение сбережений в инвестиции.

судостроения), монополии в области энергетики и добычи природных ископаемых. Сюда же относится и производимое ради политических целей правящей партии финансирование части мелких и средних предприятий в городе и деревне [43].

До сих пор речь шла о таких видах государственных финансовых операций, в ходе которых государство главным образом через депозитный фонд министерства финансов становится непосредственным распорядителем кредитных ресурсов, не принадлежащих ему (не получаемых с помощью налогов), но превращаемых им по преимуществу в долго- или среднесрочные инвестиции.

Этим, однако, функции государства в сфере кредита не ограничиваются. Государство глубоко вторгается и в те области кредита, краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного, где основная масса кредитных ресурсов и операций находится в руках и под непосредственным контролем частных кредитных институтов.

Нефискальные (т. е. находящиеся вне пределов бюджетной и налоговой политики) средства воздействия на кредитно-банковские операции можно подразделить на *косвенные*, к которым относятся главным образом операции с ценными бумагами на открытом рынке и изменение норм банковских резервов, и *прямые*, к которым следует отнести политику процентных ставок, проводимую правительством и центральным банком, и прямые меры административного характера по регулированию банковских кредитов. Для США характерным является преобладание косвенных мер. В Японии применение подобных мер после войны не имело большого значения. Вследствие вынужденного отказа от выпуска государственных займов государство не располагало необходимыми ресурсами ценных бумаг, и поэтому операции на открытом рынке не могли производиться в сколько-нибудь больших размерах. Кроме того, рынок ценных бумаг в Японии вообще не получил после войны большого развития [44].

В послевоенных условиях Японии такая мера, как изменение норм банковских резервов, оказалась ненужной и не могла быть эффективной. Смысл этой меры заключается в том,

---

[43] Н. И м а и, Нихон-но кокка докусэн сихонсюги, стр. 224.

[44] Американский исследователь Хью Патрик пишет: «В то время как в США операции на открытом рынке рассматриваются как основной инструмент кредитной политики, в послевоенной Японии они до последнего времени не считались важным средством. Обезличенного рынка ценных бумаг не существует. Операции Банка Японии с ценными бумагами производятся по методу прямых („Face-to-face“) сделок с отдельными городскими банками и частными кредитными институтами... Японский банк широко предоставляет кредиты, но в частном владении нет большой массы котирующихся ценных бумаг, которые бы банк признал подходящим для операций на открытом рынке» (W. L o c k w o o d, The State and Economic Enterprise in Japn, стр. 607).

что законодательным путем устанавливаются нормы страхового фонда, необходимого для обеспечения ликвидности банков и состоящего из кассовой наличности или из доступных к получению по первому требованию в виде наличности резервов, помещаемых в других банках. При прочих равных условиях повышение минимальных обязательных норм резервов уменьшает возможности кредитования (и наоборот). Но нормы резервов нельзя менять слишком часто, поэтому их изменение относится к числу мер долгосрочного или среднесрочного регулирования, а в послевоенной Японии на первое место выдвинулось регулирование краткосрочное. Увеличение норм резервов шло бы вразрез с общим курсом на всемерное расширение кредитных возможностей банковской сети. Этот курс находит выражение в двух самых характерных, неразрывно друг с другом связанных явлениях на рынке ссудных капиталов — в низком уровне самофинансирования (табл. 17) и в так называемом «перекредитовании» (overloan).

Таблица 17

Источники финансирования всех отраслей народного хозяйства*,
млрд. иен

Год	Всего А	Акции Б	Облигации В	Заемные средства всех видов Г	В том числе кредиты государственных институтов*** Д	Г : А, %	Д : Г, %
1935**	1 199	816	26	357	—	29,8	—
1950	513	32	44	437	—16	—	—
1960	2 927	472	153	2 003	159	78,7	7,5
1970	12 625	1 002	358	11 264	910	89,2	8,0
1972	20 056	1 141	371	19 802	1 599	98,7	8,1

* «Кэйдзай токэй нэмпо, 1973», стр. 41—44.
** 1935 г. — млн. иен, с 1950 г. — млрд. иен.
*** Имеются в виду кредиты Японского банка развития и других государственных кредитных институтов.

Таблица, с одной стороны, показывает огромный рост доли заемных средств (Г : А), с другой — подтверждает, что государственным кредитным институтам на рынке ссудных капиталов принадлежит сравнительно небольшой удельный вес (Д : Г).

В этом заключается важнейшая характерная черта структуры корпоративных финансов.

Среди крупнейших стран монополистического капитализма Япония до конца 60-х годов по степени самофинансирования оставалась на последнем месте. Об этом свидетельствуют следующие данные о соотношении собственного и заемного капитала в общей сумме капитала крупных предпринимательских компаний [45]:

Страна	Год	Число учтенных крупнейших компаний	Доля оплаченного капитала, %	Доля заемных средств всех видов, %
Япония	1960	341	31,6	68,4
	1972	350	20,6	79,4
США	1960	9632	65,5	34,5
	1972	7927	53,2	46,8
ФРГ	1960	1090	43,1	56,9
	1970	890	33,2	66,8

В чем же причины столь своеобразного положения? Решающим фактором в данном случае является разница в издержках: проценты, уплачиваемые по банковским займам, составляют 8—9, а размеры дивидендов — 11—12%, что уже само по себе свидетельствует о том, что займы для корпораций имеют преимущество по сравнению с выпуском акций.

Кроме того, сумма дивидендов учитывается при исчислении корпоративного налога на прибыль, тогда как проценты, уплачиваемые по займам, рассматриваются как издержки и свободны от налогообложения. В результате займы оказываются намного более выгодными [46]. Немаловажную роль здесь играет и непрерывный рост цен на товары — обычно в таких случаях (особенно при средне- и долгосрочном финансировании) теряют кредиторы, в то время как должники выигрывают [47].

Другими словами, при сложившейся после войны ситуации — быстром экономическом росте, перестройке всей экономики и острой нехватке капиталов, разрушении старых монополистических объединений — новые монополии до второй половины 60-х годов «не доросли» до самофинансирования. Правило современной государственно-монополистической системы в Японии — финансовые институты при содействии правительства мобилизуют все возможные кредитные ресурсы, а нефинансовые компании с максимальным эффектом эти ресурсы используют. В результате низкого уровня самофинансирования в Японии доля банковского процента в общей массе прибылей

---

[45] «Кокусай хикаку токэй, 1974», стр. 111—112.

[46] Y. Tamanoi, Enterprise Behaviour. Order within Enterprises and the Social Environment under Rapid Economic Growth, стр. 8. Подсчитано, что выпуск акций обходится компании в 25% их стоимости, а заем — вдвое дешевле (W. Lockwood, The State and Economic Enterprise in Japan, стр. 603).

невероятно велика, о чем свидетельствуют следующие данные о распределении прибыли в 1965 г. (%):

	Всего по народному хозяйству	По промышленности
Банковский процент	55,9	54,7
Налоги	19,5	19,7
Предпринимательский доход	24,6	25,6

К сожалению, мы не располагаем более поздними данными, но, поскольку сохраняется низкая доля самофинансирования, можно с уверенностью сказать, что сохраняются в общих чертах и названные соотношения, т. е. на уплату процентов расходуется более половины общей массы прибылей — величина в 2—3 раза более высокая по сравнению с США и странами Западной Европы.

Другая черта того же явления — «перекредитование», анализ которого непосредственно подводит к выяснению роли одного из важнейших звеньев государственно-монополистической системы — Банка Японии, центрального эмиссионного банка страны. В конце 1970 г. из 6,4 триллиона иен пассивов банка 5,5 триллиона (около 90%) приходилось на банкноты и только 248 млрд. иен — на депозиты других кредитно-финансовых институтов [48]. Если в прошлом, до конца 40-х годов, выпуск банкнот осуществлялся главным образом под разного рода государственные ценные бумаги, то затем в активах Банка Японии главное место заняли краткосрочные векселя коммерческих банков. Образовавшееся при этом «перекредитование» заключается в следующем: если перед войной доля учетно-ссудных операций всех банков по отношению к сумме банковских пассивов составляла около 40%, то в 1951—1952 гг. она достигла 100%, а в отдельные периоды даже превышала 100%. В последующие годы положение постепенно изменялось, но и в конце 1972 г. указанная величина превышала 65% [49]. Это было возможно только потому, что банки монополий легко и свободно использовали средства Банка Японии, предоставлявшего им кредиты под растущую массу векселей. Отказ от регулирования кредита при помощи изменения обязательных норм резервов, сохранение последних на низком уровне были одной из характерных черт этой политики [50].

---

[47] К тому же по установившейся практике вновь выпускаемые акции первоначально продаются компаниями не по рыночной цене, а по номиналу (W. Lockwood, The State and Economic Enterprise in Japan, стр. 603), что также понижает относительную выгодность выпуска акций.

[48] «Кэйдзай токэй нэмпо, 1970», стр. 24; «Кокусай хикаку токэй», 1971, стр. 58; 1974, стр. 52.

[49] «Кокусай хикаку токэй, 1974», стр. 52.

[50] В 60-х годах нормы резервов в Японии колебались в пределах от

Потенциально это явление было таким же инфляционным, как и выпуск банкнот под государственные облигации,— недаром оно характеризовалось в японской печати как «кредитная инфляция». В практическом же плане была громадная разница: если государственные облигации выпускались под обещания о будущих победах, будущем расширении японской империи и о ее могуществе, под обещания, перечеркнутые разгромом японского милитаризма, то после войны в условиях быстрого экономического роста с точки зрения интересов монополистического капитала риск «перекредитования» себя оправдал.

В японской практике государственно-монополистического регулирования сложился опыт, который характеризуется в экономической литературе следующим образом: форсирование роста экономики — прежде всего на основе использования фискальной политики; его торможение — прежде всего на основе средств кредитно-финансовой политики. Вот что пишет по этому поводу К. Биеда: «Некоторые японцы, придерживающиеся ортодоксального мышления, считают, что столь большая кредитная поддержка обусловливает неустойчивое финансовое положение фирм, но в действительности *при сложившихся условиях* только такая политика могла принести рост занятости и ускорение экономического роста. К тому же, поскольку бизнесмены зависели от кредитов коммерческих банков, а последние — от кредитов Банка Японии, денежная политика Японии оказывается весьма эффективной, когда применяется „сжатие“ (если бы в Великобритании существовало такое же, как в Японии, „неустойчивое финансовое положение фирм и коммерческих банков“, ее денежная политика была бы гораздо более эффективной)» [51].

Самый важный итог государственно-монополистического регулирования кредитной системы в том, что при низком самофинансировании удалось достигнуть высокой степени мобилизации и распределения кредитных ресурсов.

Но государственное регулирование кредита в рамках монополистического капитализма таило в себе глубокие противоречия. Во-первых, государственное кредитование частных корпораций должно было создать перелом в смысле постепенного роста самофинансирования, что, в свою очередь, открывало перспективу снижения эффективности государственных мер по регулированию банковского процента; во-вторых, снижение темпов экономического роста при одновременном росте государственных инвестиций в инфраструктуру должно было положить

0.25 до 1,0% («Современная Япония», М., 1968, стр. 281). Это чрезвычайно низкие нормы. В США нормы резервов по срочным депозитам составляют от 3 до 10%, а по депозитам до востребования — от 10 до 22% («Federal Reserve Bulletin», 1971, February, стр. 1—10).

[51] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 108.

конец бюджетным излишкам и привести к образованию бюджетного дефицита, способствовавшего развитию инфляции. Симптомы такого рода перемен появились уже во второй половине 60-х годов и усилились в 70-х годах.

Главным орудием государственно-монополистического контроля в Японии является регулирование процентных ставок, выступающее как один из важнейших элементов государственно-монополистического ценообразования. Рассмотрению этой проблемы посвящена глава четвертая.

глава четвертая

ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И БОРЬБА ВОКРУГ «ПОЛИТИКИ ДОХОДОВ»

Новые закономерности ценообразования

В 60-х и первой половине 70-х годов для стран монополистического капитализма характерен неравномерный, но всеобщий рост цен — розничных и оптовых. В этой неравномерности Япония занимает весьма заметное место — будучи до 1974 г. страной самых высоких темпов экономического роста, она имела одновременно самые высокие темпы роста розничных цен.

Цены на товары и услуги принадлежат к числу главных объектов государственного регулирования. Подчиненное, хотя также весьма важное, место занимают цены на кредит (процентные ставки) и на товар «рабочая сила». В дальнейшем все эти три сферы государственного воздействия будут рассмотрены в том порядке, какой они занимают в процессе государственно-монополистического регулирования.

Современная динамика цен в странах капитализма резко отличается от той, которая была характерна для довоенных лет. При общей повышательной тенденции, обозначившейся с начала эпохи империализма, вплоть до второй мировой войны решающую роль играли циклические факторы — в периоды кризисов цены падали, депрессий — топтались на месте, при оживлениях и в периоды подъема — росли.

Хотя циклические факторы и сейчас влияют на цены, новое заключается в том, что во времена кризисов и депрессий цены, как правило, не падают, а лишь (и то не всегда) снижается темп их роста (табл. 18).

Данные таблицы свидетельствуют о том, что после войны в динамике цен действительно произошли радикальные изменения. Их движение в Японии почти за 100 лет можно разделить на три периода: 1) с 1870 г. до начала 90-х годов — понижательная тенденция; 2) с середины 90-х годов до второй мировой войны — общая тенденция к повышению, которая особенно усиливалась в связи с войнами, но ослаблялась во вре-

Таблица 18

Индексы цен в Японии в 1879—1945 гг. (1934—1936=100) и 1951—1965 гг. (1960=100)*

Год	Общий индекс	Индекс цен на потребительские товары	Индекс цен на инвестиционные товары	Год	Общий индекс	Индекс цен на потребительские товары	Индекс цен на инвестиционные товары
1879	32,6	33,1	30,8	1920	147,4	144,0	177,1
1880	36,5	38,0	28,9	1921	133,4	132,0	146,4
1881	40,1	41,8	30,2	1922	131,5	130,0	144,9
1882	37,5	38,9	29,9	1923	130,8	128,8	148,3
1883	33,0	33,4	31,9	1924	131,6	130,0	146,7
1884	32,1	32,3	32,2	1925	131,3	131,6	130,0
1885	32,0	32,4	31,2	1926	125,0	125,6	121,5
1886	28,7	28,5	31,4	1927	123,0	123,7	118,5
1887	30,4	30,3	32,7	1928	118,5	119,0	115,5
1888	30,3	29,8	35,7	1929	116,2	116,2	116,1
1889	31,9	31,6	35,9	1930	103,5	104,4	96,6
1890	33,6	33,7	35,1	1931	91,2	92,4	89,3
1891	32,2	30,1	35,0	1932	93,1	93,4	90,7
1892	30,5	30,4	35,1	1933	96,8	96,3	100,8
1893	30,8	31,4	37,5	1934	97,8	97,6	99,1
1894	31,9	34,4	42,4	1935	99,9	100,0	99,1
1895	35,1	37,8	45,0	1936	102,3	102,4	101,8
1896	38,5	42,2	51,0	1937	112,9	110,4	131,0
1897	42,9	45,7	51,7	1938	123,5	120,9	141,4
1898	46,3	43,1	52,9	1939			152,1
1899	44,0	48,5	55,6	1940			175,7
1900	49,1	47,4	54,5	1941			189,5
1901	48,0	49,3	51,6	1942			208,7
1902	49,5	51,7	52,4	1943			258,9
1903	51,8	52,9	53,3	1944			403,9
1904	53,0	55,0	56,7	1945			621,1
1905	55,1	56,0	59,3	1951	77,5	77,3	74,0
1906	56,4	61,9	65,0	1952	78,6	81,0	76,8
1907	62,2	59,8	61,2	1953	84,4	86,7	81,2
1908	59,9	57,4	57,0	1954	88,7	91,8	83,2
1909	57,4	57,6	57,4	1955	88,7	91,9	82,8
1910	57,6	61,9	58,3	1956	91,4	92,6	90,9
1911	61,5	65,3	63,7	1957	95,4	95,3	98,4
1912	65,1	67,3	63,5	1958	94,3	95,7	95,7
1913	66,9	62,0	60,8	1959	96,4	97,0	97,2
1914	61,8	58,0	64,9	1960	99,9	100,0	99,6
1915	58,7	62,7	80,2	1961	105,1	105,0	105,8
1916	64,5	76,9	107,2	1962	109,9	111,9	106,8
1917	80,0	103,5	133,9	1963	116,3	120,1	108,9
1918	106,6	137,7	139,4	1964	119,1	125,1	110,4
1919	137,7	137,7	139,4	1965		134,2	

* «Тёки кэйдзай токэй», стр. 134. Ввиду особых условий ценообразования пропущены данные за годы второй мировой войны и послевоенной инфляции.

мена экономических кризисов; 3) послевоенный период, когда наблюдался непрерывный рост цен, в том числе и в годы ухудшения экономической конъюнктуры,— явление, получившее в современной литературе название «стагфляция» (неуклюжее соединение первого слога слова «стагнация» и последних слогов слова «инфляция»).

Такая динамика типична не только для Японии, но и для всего современного монополистического капитализма. В Японии за период с 1954 по 1961 г. розничные цены [1] возросли на 6% (т. е. в среднем около 1% в год), оптовые — на 1,2% (т. е. в среднем 0,2% в год) [2].

С 1961 г. произошел крутой перелом и начался быстрый рост цен, что ярко отражается в данных табл. 19, дающих возможность сравнивать рост цен в Японии с предыдущими годами и с другими странами.

Таблица 19

Динамика роста розничных и оптовых цен в главных странах капитализма*, %

Страна	1961—1965 гг.**	1966—1970 гг.**	1971 г.	1972 г.	1973 г.	1974 г.
Розничные цены						
Япония	6,2	5,5	6,2	4,5	11,7	23,2
США	1,3	4,2	4,3	3,3	6,2	11,0
Англия	3,6	4,6	9,4	7,1	8,3	11,6
ФРГ	2,7	2,7	5,3	5,5	6,9	7,0
Франция	3,8	4,3	5,5	6,2	7,3	13,7
Италия	4,9	3,0	4,8	5,7	10,4	19,4
Оптовые цены						
Япония	0,4	1,7	—0,8	0,8	15,9	31,0
США	0,3	2,7	3,2	4,6	13,0	18,9
Англия	2,5	3,7	9,0	5,3	7,0	23,6
ФРГ	1,3	2,7	4,6	3,1	8,3	15,4
Франция	2,2	3,8	3,7	5,8	14,0	29,5
Италия	2,7	2,5	3,4	4,1	16,7	40,5

* «Кокусай хикаку токэй», 1974, стр. 70, 72; «The Oriental Economist», 1974, July, стр. 61; 1974 г. — расчеты сектора конъюнктуры Института мировой экономики и международных отношений АН СССР.

** Среднегодовой рост.

---

[1] Речь идет об индексе цен на потребительские товары в г. Токио. Этот индекс считался в Японии в те годы наиболее точно отражающим динамику розничных цен.

[2] «Кэйдзай ёран, 1965», стр. 221 и 229.

В декабре 1973 г. потребительские цены в Японии были выше, чем в декабре 1972 г., на 19,1%, тогда как за год, прошедший с октября 1972 г., те же цены в США выросли на 8,4%, в Англии — на 10,3, в ФРГ — на 7,4, во Франции — на 8,4, в Италии — на 11,4%. Рост — всеобщий, но в Японии самый большой. Особенно быстро дорожали в Японии основные потребительские товары: с января 1973 по январь 1974 г. цены на хлеб поднялись на 45%, молоко — на 42, мыло — на 61, керосин — на 46, мужские сорочки — на 40% [3].

За 1974 г. розничные цены возросли в Японии еще на 23%. По данным специальных обследований, среди потребительских товаров больше всего росли цены на свежие, не прошедшие фабричную переработку продукты питания, а также цены на одежду, предназначенную для повседневного ношения [4]. Опережающий рост цен на эти товары равносилен быстрому росту косвенных налогов на трудящихся.

Непрерывный и устойчивый рост цен имеет место в то время, когда на основе научно-технической революции происходит быстрый рост производительности труда, т. е. количество рабочего времени, заключенного в единице товара, снижается, что, казалось бы, должно было привести к снижению цен.

Что же мешает снижению, какие силы вместо снижения заставили кривую цен расти вверх?

Этот вопрос является предметом острых дискуссий как в марксистской, так и в буржуазной науке. Некоторые из марксистских экономистов пытаются объяснить современную динамику цен изменяющимся соотношением между стоимостью золота и других товаров. Эта версия оказывается несостоятельной по двум причинам.

Во-первых, если бы даже существовало золотомонетное обращение, то и тогда цены могли бы расти только в том случае, если бы затраты труда на производство единицы золота снижались быстрее, чем затраты труда на производство других товаров (и если бы при этом сохранялся масштаб цен, т. е. не изменялось весовое содержание золота в денежных единицах). Однако ничего подобного в современной капиталистической практике не наблюдается [5].

Во-вторых — и это главное — одна из важнейших сторон государственно-монополистического капитализма заключается в том, что золото как товар сброшено со своего денежного пьедестала, что в общей товарной массе оно в лучшем случае выступает как «первое среди равных». Демонетизация золота — необратимый фактор, который никак не укладывается в рамки

---

[3] "Japan Press", 1974, № 516, стр. 8—9.

[4] «Дзэнъэй», 1973, № 8, стр. 53.

[5] Подробнее об этом см.: С. М. Борисов, Золото в экономике современного капитализма, гл. VII.

«золотой версии» денег. В 1954—1959 гг. на немонетарные цели использовалось 44%, а в 1960—1966 гг.— 74% добываемого золота [6]. В 1967—1970 гг. частная тезаврация составила 8690 млн. долл. при стоимости золота, добытого в странах капитализма, 5695 млн. долл. [7]. К тому же небольшая часть золота, которая выполняет функции денег, используется только для обслуживания внешнеэкономических операций (и то по преимуществу в виде малоподвижных национальных золотых запасов), во внутреннем же товарообороте золото вообще отсутствует. Основная масса желтого металла превращается в обычные товары (драгоценности, золотые зубы, присадки к редким металлам и т. д.), не имеющие на рынке никаких преимуществ по отношению к другим товарам.

Из этого следует, что установление цен в настоящее время происходит не через золото, а путем непосредственного сравнивания одних товаров с другими. Приписывание золоту магических качеств товара, который в силу своих естественных качеств обладает монополией на роль измерителя стоимости, не имеет ничего общего ни с исторической действительностью, ни с марксистской теорией. Как будто бы на золоте, когда оно выступало в форме обращающихся монет, было написано, сколько в нем заключено часов общественно необходимого труда! Действительное количество, лежащее в основе стоимости товаров, всегда выявлялось только через рынок, через непрерывное сравнение полезностей товаров — между собой и с затратами труда на их производство. Но раньше это сравнение производилось окольным путем, через золото (или с помощью банкнот как представителей золота), а теперь — непосредственно путем установления меновых пропорций между товарами с разными потребительскими свойствами. Эти пропорции фиксируются в виде цен, реализуемых с помощью банкнот и других денежных инструментов, превратившихся в бумажные деньги [8], которые в прошлом были жестко привязаны к золоту и лишь через него— ко всем другим товарам, а теперь — прямо к последним. Ревнителям «золотой версии» не мешало бы вспомнить определение Маркса, согласно которому деньги представляют собой «единство меры стоимости и средства обращения» [9]. А поскольку золото (по крайней мере во внутреннем обороте) давно перестало играть роль средства обращения, то следовательно и утвержде-

---

[6] С. Борисов, Золото в экономике современного капитализма, стр. 178.

[7] "Money Management", March—April 1972, стр. 53

[8] Под «другими денежными инструментами» подразумеваются прежде всего депозиты до востребования, чеки и недавно возникший новый вид средств обращения — кредитные карточки и электронные деньги (о последних см.: «США — экономика, политика, идеология», 1972, № 10, стр. 99—108).

[9] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 13, стр. 106.

ние о сохранении указанного единства не имеет над собой никакой почвы [10].

Вторая версия, выдвигаемая для объяснения парадоксального на первый взгляд современного роста цен, заключается в том, что этот рост происходит на основе закономерностей классической инфляции— роста массы бумажных денег сверх потребностей обращения. На протяжении всей истории товарного хозяйства инфляция проистекала из таких действий правительств, которые приводили к переполнению каналов денежного обращения неполноценными деньгами. Инфляционный рост цен — это рост, вызываемый нециклическими факторами. Во времена войн или в первые месяцы после их окончания инфляционная напряженность достигала такой высокой степени, при которой возникала необходимость введения системы строгого рационирования почти всех товаров. Когда же — чаще всего в результате поражения в войне — эта система терпела крах, инфляция вырывалась наружу и принимала острые, разрушительные формы. В таких формах, получивших впоследствии название «гиперинфляция», эти процессы развертывались во многих странах [11].

Экономической базой такого рода «гиперинфляции» был громадный рост доли государственных непроизводительных расходов, т. е. расходов, не дававших прямой или косвенной отдачи в виде нужных населению товаров или услуг. Это могло происходить либо на основе быстрого опережающего роста абсолютных размеров непроизводительных государственных расходов по отношению ко всей стоимости ВНП (так чаще всего бывало в первые месяцы или годы войны), либо при падении ВНП, опережающем снижение государственных расходов (так обычно бывало в первые месяцы или годы после окончания войны, особенно войны проигранной), и Япония 1945—1947 гг. являет в этом отношении классический пример.

Механика развертывания инфляции в подобных случаях такова: правительство, распуская вооруженные силы, несет огромные расходы по перемещению и устройству бывших военнослужащих, по оказанию разного рода срочной и необходимой помощи, по укреплению позиций государственного аппарата, что с точки зрения политических интересов буржуазии особенно необходимо после поражения в войне. В это же время положение в стране характеризуется экономической разрухой, сниже-

---

[10] Неосновательность «золотой версии» лучше всего видна при ознакомлении со взглядами ее сторонников. См., например, статью «Проблемы золота и инфляции в условиях современного капитализма», — «Деньги и кредит», 1975, № 3.

[11] В новой и новейшей истории наиболее известны примеры «гиперинфляции» во Франции в период первой французской буржуазной революции 1789—1793 гг., в Германии в 1923 г. и — самый последний пример — в Бразилии во второй половине 50-х годов, когда государство обанкротилось в результате интенсивного строительства новой столицы — г. Бразилиа.

нием массы товаров, что в сочетании с первым фактором влечет за собой рост цен. Не будучи в состоянии сопротивляться идущим с разной стороны просьбам и требованиям роста заработной платы, правительство увеличивает выпуск денег, что влечет за собой новый рост цен и т. д. В результате покупательная способность денег в конце концов снижается в сотни и даже в тысячи раз, снижается до тех пор, пока какой-нибудь радикальный поворот в политической или экономической жизни не прекращает этот процесс.

По аналогии с описанной выше картиной некоторые исследователи и нынешнюю инфляцию связывают с ускоренным выпуском денег сверх потребностей обращения. Наблюдаемое в Японии соотношение показателей денежной и товарной масс дает на первый взгляд основание для таких аналогий. Так называемый «коэффициент Маршалла», т. е. отношение массы всех средств обращения к физическому объему валового национального продукта, в Японии существенно повышался, составляя по годам следующие величины (%): 1960 г.—73,9; 1965 г.—78,0; 1971 г.—85,0 и 1972 г.—92,7. Если же иметь в виду только обращение банкнот, то рост еще более заметен (%): 1955 г.—26,3; 1965 г.—32,4; 1972 г.—38,1. Аналогичная картина наблюдалась и в других странах, где имел место рост цен, особенно в Италии и Англии [12].

Однако аналогия, возникающая на основе приведенных данных, поверхностна и ненадежна. Поскольку рост цен и масса денег в обращении — величины взаимодействующие, сам факт опережающего роста массы средств обращения по отношению к ВНП еще не дает ответа на вопрос о том, что является первопричиной — рост массы денег или цены, потому ли выросли цены, что было выпущено слишком много средств обращения, или дополнительные средства были выпущены в связи с тем, что рост цен произошел по причинам, независимым от массы денег в обращении. Меньше, чем когда-либо в прошлом, количественная теория, согласно которой покупательная способность денег зависит от отношения их массы к массе товаров, может объяснить причины инфляции.

Рост массы денег мог бы стать причиной инфляции только в том случае, если бы этот рост происходил на основе роста доли в ВНП государственного потребления вообще, непроизводительного потребления (военные расходы, социальное обеспечение) в частности и в особенности. Анализ, проведенный в главе третьей, показал, что таких явлений в современной японской экономике не наблюдается.

Согласно третьей версии, причины нынешней инфляции заключаются в том, что рост цен происходит на основе современной монополии. Это объяснение правильно, но само по себе не-

---

[12] «Кокусай хикаку токэй», 1971, стр. 51—52; 1974, стр. 47.

достаточно. Для ряда случаев оно толкуется таким образом, будто бы речь идет о произвольном повышении или поддержании на высоком уровне цен монополистическими корпорациями. В действительности же монопольно-высокие цены корпораций — это лишь часть системы монополистического ценообразования. В условиях государственно-монополистического капитализма возможность устойчивого, неконъюнктурного отклонения цен вверх от стоимостей распространяется не только на товары, производимые и продаваемые монополиями, а носит гораздо более широкий характер. Пример Японии в этом отношении весьма показателен. Обратимся к хорошо разработанным данным за 1960—1965 гг. (табл. 20).

Из таблицы видно, что быстрее всего росли не оптовые, а розничные цены, не цены на продукцию крупных предприятий (последние даже понижались), а цены на продукцию мелких и средних предприятий — сельскохозяйственных, сферы услуг, промышленных.

Это также подтверждается и данными табл. 21.

Данные таблицы показывают, что товарные цены росли или снижались и при быстром и при медленном росте концентрации— обнаружить прямую связь между тем и другим не удается.

Как видим, простая ссылка на монопольные цены как на цены монополий не может служить объяснением происходивших перемен. Выражаясь языком математики, такое объяснение является необходимым, но недостаточным, требующим углубления и конкретизации. При решении этой задачи нельзя ограничиваться объяснениями, почерпнутыми только из фактов текущей конъюнктуры. Они рождают необходимость теоретического осмысливания новых явлений в ценообразовании, возникших на современном этапе общего кризиса капитализма. Совершенно прав японский экономист Ёсихико Оно, утверждающий, что «современная инфляция возникает не в результате действия каких-то отдельных монополий, будь то монополии частные или государственные, а в результате функционирования всего механизма государственно-монополистического капитализма. Поэтому выявление каких-то отдельных источников инфляции и сосредоточение наступательных действий против нее не дадут ожидаемого эффекта. А организовать бескомпромиссную конфронтацию со всей системой государственно-монополистического капитализма способно только хорошо ориентированное, демонстрирующее недвусмысленный классовый характер рабочее движение» [13].

В этом же плане трактует вопрос о современной инфляции Тэцуо Абэ. «Современная инфляция,— пишет он,— представляет собой закономерный результат всего функционирования государственно-монополистического механизма в послевоенный период... Подлинное искоренение причин инфляции могло бы сто-

---

[13] «Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 26.

Таблица 20

Движение оптовых и потребительских цен по отдельным группам продукции (среднее за 1960=100) *

	Веса групп	1960 г.		1961 г.		1962 г.		1963 г.		1964 г.		1965 г.	
		первое полугодие	второе полугодие	первое полугодие	второе полугодие	первое полугодие	второе полугодие	первое полугодие	второе полугодие	первое полугодие	второе полугодие	первое полугодие	второе полугодие
Розничные потребительские цены (все города)	10 000	99,2	100,8	103,1	107,5	111,4	113,6	119,8	122,2	123,8	127,4	133,9	136,5
В том числе:													
продукция сельского хозяйства	1 845	96,1	103,9	105,2	112,8	121,5	121,5	136,2	133,8	131,4	140,2	154,0	154,2
промышленные изделия крупных предприятий	1 561	100,0	100,0	22,7	100,5	100,9	101,8	103,4	104,1	103,9	103,7	104,5	106,8
изделия средних и мелких предприятий	3 411	100,4	99,6	103,0	107,6	133,9	110,6	116,9	120,8	122,7	127,0	129,3	131,3
тарифы на услуги частным предприятиям	1 259	98,7	101,3	107,7	114,8	112,6	135,7	136,3	145,6	155,0	159,5	169,6	179,4
тарифы на коммунальные услуги (частный сектор)	1 924	99,8	100,2	101,0	103,2	104,9	106,4	111,8	112,9	114,2	114,1	123,2	124,8
Оптовые цены	1 000	100,3	99,7	100,6	101,4	99,8	98,9	101,1	101,7	101,4	101,3	101,9	102,3
В том числе:													
продукция сельского хозяйства	75,3	97,2	102,8	106,3	111,6	106,7	111,5	114,8	121,1	116,6	118,0	124,4	130,6
продукция крупных предприятий	537,0	100,8	99,2	98,5	97,8	96,2	94,6	96,1	96,4	95,9	95,7	95,5	95,2
продукция средних и мелких предприятий	265,6	99,8	100,2	103,3	105,4	104,6	103,8	105,3	106,5	107,1	107,0	108,0	108,2
продукция горнодобывающей промышленности	28,9	101,9	98,1	102,4	101,9	97,4	93,6	95,3	94,9	97,2	102,2	103,0	105,8
импортные товары	73,7	101,7	98,3	100,4	100,1	98,6	96,6	100,0	102,1	103,8	101,2	99,9	99,7
электроэнергия и газ	19,5	100,1	99,9	99,9	112,8	115,3	114,1	113,5	113,1	112,7	112,3	112,6	112,4

* «Нихон-но кэйдзай сэйтё», стр. 357.

Таблица 21

Сравнение тенденций роста товарных цен и степени концентрации производства в период оживления деловой активности*

	Степень роста товарных цен		Степень концентрации производства		Степень роста или уменьшения объема производства	
	Предыдущий период оживления**, %	Настоящий период оживления***, %	1966 г.	1970 г.	Предыдущий период оживления**, %	Настоящий период оживления***, %
Обычные стальные материалы	3,1	12,2	0,0998*****	0,1926	32,8	22,8
Синтетическое волокно	—2,1	4,3	0,1249	0,1127	25,3	0,2
Этилен	—7,9****	0,1	0,1280	0,0847	40,0	9,6
Винилхлоридные смолы	—0,3	14,3	0,0786	0,0779	40,3	—0,2
Нержавеющая сталь	4,1	17,9	0,0830	0,1096	36,4	19,7
Гофрированный картон	6,1	14,8	0,0390*****	0,0343	20,8	—9,7
Искусственный графитный электрод	2,1	1,5	0,1701	0,1717	15,5	—2,0

* «Economic Survey of Japan, 1972—1973», стр. 113. Данные приводятся по товарам, по которым были созданы картели.

** Для сравнения берутся периоды: октябрь 1965—октябрь 1966 г. для степени роста товарных цен, октябрь — декабрь 1965 г. и октябрь — декабрь 1966 г. для других показателей.

*** Для сравнения берутся периоды: декабрь 1971 — декабрь 1972 г. для степени роста товарных цен, октябрь — декабрь 1971 г. и октябрь — декабрь 1972 г. для других показателей.

**** Степень роста цен на нефтехимические продукты.

***** Индекс Херфиндаля, опубликованный Комиссией по честным и справедливым сделкам в декабре 1972 г., для обычного стального проката. (Индекс Херфиндаля является суммой квадратов удельных весов отдельных предприятий, деленной на общий объем производства.)

ить жизни самому капитализму»[14]. В выступлении на VII советско-японском симпозиуме ученых-экономистов мы сформулировали отношение к этой проблеме следующим образом: «Мы имеем дело не просто с ростом цен в той или иной стране, а с возникновением новой закономерности ценообразования, которую следовало бы охарактеризовать как закономерность, соответствующую государственно-монополистическому капитализму, или просто как *государственно-монополистическое ценообразование*»[15].

Суть этого нового явления заключается в том, что государственно-монополистический капитализм создал систему, при которой ликвидирована или, во всяком случае, основательно подорвана «эластичность цен вниз», т. е. способность цен к понижению в случаях, когда предложение растет быстрее спроса.

Утрата ценами «эластичности вниз» или ее нарушение, возникшие, как результат соединения «гигантской силы капитализма с гигантской силой государства в один механизм»[16], делают неизбежным общее повышение цен. Ведь вполне очевидно, что ослабление «эластичности цен вниз» не отменяет и не может отменить решающего влияния стоимости на цены. Но теперь влияние это может проявиться только одним путем — путем дифференцированного движения цен вверх. Возьмем, например, два любых товара А и Б и примем сегодняшний уровень цен каждого из них за исходный. Через некоторое время производительность труда в производстве товара А увеличилась настолько, что при прочих равных условиях, имея в виду изменение пропорции затрат труда, цены на товар А должны были бы понизиться вдвое. Однако, поскольку движение цен вниз заблокировано, единственная перемена, при которой могут быть сохранены ценовые пропорции, соответствующие новым стоимостным отношениям,— это повышение вдвое цен товара Б, т. е. товара, где относительная производительность понизилась[17].

---

[14] «Сякайсюги», 1973, № 10, стр. 42.

[15] «Материалы VII советско-японского симпозиума ученых-экономистов», стр. 171. См. также: «Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 7. «Современная инфляция: истоки, механизм, социально-экономическая сущность», — «Мировая экономика и международные отношения», 1971, № 7, стр. 114—116. В ходе дискуссии по вопросам циклов и кризисов, проходившей на страницах этого журнала, ряд ее участников высказали аналогичные суждения и на основе опыта ряда других стран. Так, Ю. Шамрай и А. Борисенко писали: «В капиталистических странах... прослеживается тенденция к более широкому вмешательству государства в процессы ценообразования в тех отраслях, где степень монополизации, а следовательно, и влияния монополий на цены относительно низка (например, сельское хозяйство)», — «Мировая экономика и международные отношения», 1973, № 11, стр. 97.

[16] В. И. Ленин, — т. 32, стр. 83.

[17] Известный японский экономист Осаму Симомура пишет: «Суть дела в смене соотношения цен в процессе экономического роста... В современном производстве, особенно в промышленности, производительность растет, издержки снижаются... При росте доходов большинства населения есть люди,

Это — самый абстрактный, самый общий пример, рисующий закономерность, которая находит свое проявление в столкновении бесконечного количества противоречивых конкретных факторов современной капиталистической действительности. Другими словами, современная инфляция проистекает прежде всего из дифференцированного роста производительности труда, происходящего в условиях, когда движение цен вниз заблокировано. По мнению профессора Ё. Такасука, современная инфляция возникает не столько в результате контроля монополий над рынком, сколько в результате монополизации капитала, опережающих темпов накопления на крупных предприятиях. Это общее положение мы попытаемся проиллюстрировать на примере соотношения динамики цен и производительности труда в некоторых отраслях (табл. 22).

Как мы видим из таблицы, при более или менее одинаковом органическом составе капитала (о чем свидетельствует равенство долей затрат на рабочую силу) наибольшую степень роста цен обнаружила та группа отраслей (сектор Г), где имела место наименьшая доля валовой прибыли и, что особенно важно, *самая низкая степень повышения производительности труда.* Этот факт вполне подтверждается также описанием положения дел в отдельных отраслях, о чем уже шла речь выше,— до 1973 г. решающая роль в общем росте розничных цен принадлежала сельскому хозяйству, услугам и тем отраслям промышленности, которые состоят в основном из мелких, относительно менее производительных предприятий. И снова встает все тот же вопрос: как объяснить тот бесспорный факт, что главными очагами роста цен были сфера услуг и сельское хозяйство, т. е. те сферы, где сильнее всего позиции мелкого производства и мелкой собственности?

В течение 1961—1970 гг. индекс потребительских цен, который на 80% формируется из цен на продукцию мелких и средних предприятий, обнаруживал ежегодное повышение от 3 до 7%. В то же время индекс оптовых цен, который примерно на 80% формируется из цен на продукцию крупных монополистических предприятий, практически оставался стабильным [18]. Производительность же труда на крупных предприятиях увеличивалась настолько быстро, что возрастание издержек, связанное с повышавшейся заработной платой, с лихвой компенсировалось. В своем исследовании Ё. Такасука указывает, что повышение заработной платы на мелких и средних предприятиях,

---

занятые в таких сферах, где производительность нельзя поднять, поэтому, для того чтобы экономическое и социальное положение этой категории людей обеспечивало им такой же рост доходов, необходимо увеличить плату за услуги, одновременно взаимно уравняв в масштабе всего населения и результаты экономического роста». (О. Симомура, Нихон-но букка. стр. 22).

[18] Ё. Такасука, Гэндай Нихон-но букка мондай, стр. 139.

Таблица 22

Соотношение между ценами, уровнями доходов и производительностью труда в промышленности, классифицированное по степени концентрации производства и уровню спроса*

Сферы[1] и секторы[2]	Число отраслей	Цены		Валовая прибыль[5], % средняя за 1964—1970 гг.	Степень повышения производительности труда, реальная среднегодовая норма за 1964—1970 гг.	Затраты на рабочую силу (фонд заработной платы)	
		Число колебаний в год[3]	Степень повышения или понижения[4]			Степень повышения заработной платы на одного занятого, среднегодовая норма за 1964—1970гг.	Затраты на персонал в стоимости отгрузок в 1970 г.
Сферы с высокой концентрацией							
Сектор А с высоким темпом роста .	13	3,2	—1,2	25,7	13,6	13,7	9,0
Сектор Б с низким темпом роста . . .	13	2,5	6,9	23,0	10,8	13,2	9,8
Сферы с умеренной концентрацией							
Сектор В с высоким темпом роста .	10	4,7	—4,9	23,6	12,6	13,0	8,0
Сектор Г с низким темпом роста .	15	7,3	18,8	17,9	8,0	13,2	10,0

* «Economic Survey of Japan, 1972—1973», стр. 136.

[1] **Отнесение сфер к уровню концентрации произведено по следующему принципу: если на 3 корпорации приходится 50% производства или выше — высокий уровень; если менее 50% — умеренный уровень.**

[2] Сектор А: автомобили, обычная сталь, фотопленка, автомобильные покрышки, транзисторы и т. п. (всего 13 отраслей); сектор Б: фортепиано, глютаминат натрия, пиво, листовое стекло, искусственные графитные электроды, типографские станки и т. п. (13 отраслей); сектор В: синтетическое волокно, радиоприемники и телевизоры, алюминиевый прокат, гофрированный картон, обычная фанера, смешанные корма и т. п. (всего 10 отраслей); сектор Г: огнеупорный кирпич, цемент, сахар, бумажный картон, шерстяная пряжа, хлопчатобумажное волокно и т. п. (всего 15 отраслей).

Примечание: отрасли с высоким и низким темпом роста классифицируются по секторам по критерию до или выше 13% реального ежегодного роста стоимости производства с 1964 по 1970 г.

[3] Число колебаний означает среднегодовое количество изменений (вверх и вниз) индекса оптовых цен по товару.

[4] Степень повышения или понижения цен означает среднегодовую норму повышения или понижения по товару между 1964 г. (средняя норма) и 1970 г. (средняя норма).

[5] Уровень доходов (чистая добавленная стоимость — фонд заработной платы) продажи и средние данные за 1964—1970 гг.

насильственно навязанное им политикой крупных, монополистических предприятий в области найма, пошатнуло устои «двойственной структуры» японской экономики. Необходимо отметить при этом, что утверждение в стране производственного механизма, который соответствовал бы повысившемуся уровню заработной платы на мелких и средних предприятиях, заметно отстает. Главной причиной этого является монополизация общественного фонда накопления крупными предприятиями. В большинстве отраслей, где действует множество мелких и средних предприятий, повышение производительности труда всецело зависит от инвестиций, средства для которых мелкому бизнесу в удовлетворительной мере получать не удается.

Поскольку движение коэффициента капиталовооруженности обнаруживает сильную корреляционную взаимосвязь с движением производительности труда, нетрудно понять, что и по этому последнему показателю мелкие и средние предприятия отделяет от крупных монополистических предприятий глубокая пропасть. В промежутке между 1955 и 1961 гг. в отраслях производства средств производства производительность труда повысилась на 77%, а в отраслях производства предметов потребления — на 16%. Если выделить в тех и других отраслях крупные монополистические и мелкие и средние предприятия и сопоставить динамику производительности труда на них за аналогичный период, то окажется, что на первых производительность труда возросла на 69%, а на вторых — на 38%.

В торговле и сельском хозяйстве, где преобладание мелких и средних предприятий является абсолютным, рост производительности труда был еще меньшим. В розничной торговле, например, производительность труда, выраженная объемом товарооборота в расчете на одного занятого, повысилась в 1955—1961 гг. всего на 9% (в торговле продуктами питания — на 9%). В сельском хозяйстве, где среднегодовой темп прироста производительности труда в 1954—1957 гг. составлял 7%, соответствующий показатель в 1958—1961 гг. снизился до 4%.

Сужение масштабов дифференциации заработной платы между мелкими и средними предприятиями, с одной стороны, и крупными, монополистическими предприятиями — с другой, и увеличение масштабов дифференциации производительности труда между ними, естественно, имели своим результатом существенное повышение в сфере мелкого бизнеса «стоимости заработной платы», которая определяется соотношением темпов прироста заработной платы с темпами прироста производительности труда.

В отраслях производства средств производства «стоимость заработной платы» в период с 1955 по 1961 г. понизилась на 17%, а в отраслях производства предметов потребления повысилась на 25%. Весьма заметно поднялась «стоимость заработной платы» и в непромышленных отраслях экономики. В розничной

торговле, например, с 1954 по 1957 г. она увеличилась на 6,4%, а с 1958 по 1961 г.— на 14,7%. В сельском хозяйстве «стоимость заработной платы» в 1954—1957 гг. сократилась на 7,5%, а в 1958—1961 гг. повысилась на 13,7% [19].

Перелом в развитии, начавшийся в 1972—1973 гг., т. е. перемещение центра тяжести инфляции на оптовые цены (при продолжавшемся и даже ускорившемся росте розничных цен), имел свои глубокие основания, которые были рассмотрены в главе первой. Вследствие существенного сдвига в сторону инфраструктуры рост производительности, по крайней мере временно, резко застопорился в тех сферах, которые дают основную массу товарной продукции, реализуемой в процессе оптовой торговли. Заметную роль, несомненно, играли и внешние факторы — резкое повышение цен на импортное энергетическое сырье. Показывая современный рост цен, цитированный выше японский экономист Ё. Оно пишет: «Хотя и в наши дни можно встретиться с классической инфляцией, вызываемой покрытием с помощью бюджетного дефицита роста военных и прочих непроизводительных государственных расходов, она возникает и под воздействием неравномерного развития отдельных отраслей экономики, как то наглядно продемонстрировал быстрый экономический рост Японии, и под воздействием непрекращающихся попыток современных капиталистов компенсировать ростом цен рост заработной платы, и под воздействием поддержки и повышения монопольных или контролируемых цен, и под воздействием активного исполнения финансовыми учреждениями функций по созданию кредита, и под воздействием политики форсированного увеличения совокупного спроса, эффективным средством которой служат особенно ощутимо возрастающие при неблагоприятной конъюнктуре расходы на общественные работы, и под воздействием импорта дорогостоящих товаров, и, наконец, под воздействием чрезмерного притока иностранной валюты вследствие принятия мер по борьбе с валютным кризисом» [20].

Японский ученый перечислил здесь комплекс причин, приведших к тому, что цены потеряли «эластичность вниз». Попробуем выделить из этих причин основные, разделив их на две группы: причины, проистекающие непосредственно из предпринимательства крупных монополистических корпораций, и причины, обусловленные государственно-монополистическим регулированием экономики. Что касается первой группы, то К. Абэ характеризует положение следующим образом: «Когда контроль над рынком оказывается в руках небольшого количества крупных предприятий и доступ на этот рынок извне становится затруднительным, соотношение между спросом и предложением

---

[19] Там же, стр. 157—161.
[20] «Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 30.

перестает быть главным определителем уровня цен. Процесс ценообразования управляется теперь динамикой издержек, и предприятия становятся „создателями цен". Хотя обозначившуюся в подобной обстановке „степень монополизации" не следует абсолютизировать, ибо она ограничивается такими структурными факторами, как масштабы и характер концентрации производства и возможность проникновения на данный рынок новых предприятий, в формировании цен начинают участвовать совершенно новые обстоятельства» [21]. Приведем по этому вопросу еще ряд высказываний японских экономистов: «Практика картелирования и контроля над ценами приводит к тому, что цены теряют эластичность в периоды циклических спадов» [22], — пишут авторы цитированной выше книги «Экономическое развитие Японии». «Даже частые случаи перепроизводства тех или иных товаров, — продолжают они, — не приводят к снижению цен. Иногда это связано с ростом торговой прибыли, но чаще всего и прежде всего с такими факторами, как снижение загрузки мощностей и — в результате — повышение удельного веса амортизации и других капитальных расходов в издержках. При высокой конъюнктуре лишь очень немногие предприятия могут позволить себе сбить цены до такой степени, чтобы освоение их продукции приобрело привлекательность для новых конкурентов; выход — картельное соглашение во избежание конкуренции по тому или иному товару» [23]. В 1965 г. существовало 1052 зарегистрированных, официально разрешенных правительством картельных соглашения [24].

Цитированный выше Ё. Такасука, разъясняя причину монополистического ценообразования, пишет: «Такова логика поведения монополистического капитала, и довольно странными выглядят рассуждения не только японских „неолибералов", но и ряда ученых, стоящих на марксистских позициях, о „неснижении оптовых (монополистических) цен, которые должны были бы снизиться". Лишь в условиях домонополистического капитализма, когда бесперебойно действовал механизм формирования и ликвидации сверхприбылей, повышение производительности труда приводило через определенный промежуток времени к снижению цен, а цены непрерывно притягивались к понизившейся стоимости. Изменение форм конкуренции, связанное с появлением монополий, выразилось, в частности, в искажении характера функционирования механизма формирования и ликвидации сверхприбылей. Возможность формирования сверхприбылей сохранилась, а процесс ликвидации их оказался парализованным ввиду появившихся возможностей замораживания понижательной тенденции монополистических цен. Критиковать

---

[21] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 31.
[22] «Нихон-но кэйдзай сэйтё», стр. 345.
[23] Там же, стр. 347.
[24] Там же, стр. 350.

за это монополистический капитал правильно, но настаивать на том, что монополистический капитал „должен“ снизить уровень монополистических цен до уровня стоимости, нереалистично» [25].

Т. Исомура пишет, что в условиях послевоенного бурного экономического роста в Японии сложилась обстановка, которая позволила в первую очередь крупным предпринимателям утвердить систему контролируемых цен, т. е. цен, устанавливаемых продавцами в одностороннем порядке, вне зависимости от соотношения между спросом и предложением. Необходимо особо отметить, что при системе контролируемых цен они не обязательно должны повышаться, они могут оставаться стабильными или даже несколько снижаться, оставаясь тем не менее независимыми от соотношения между спросом и предложением, оставаясь элементом предпринимательской стратегии.

Возможность утверждения системы контролируемых цен значительно облегчается, во-первых, ограничением конкуренции на основе высокой степени господства какого-либо предприятия над рынком или на основе картельных соглашений, а во-вторых, низкой степенью сопротивляемости покупателей в условиях затяжного расширения рамок спроса.

В японской металлургической и текстильной промышленности даже в моменты вспышек острой конкуренции между предприятиями за долю в общем объеме сбыта им удавалось избегать ценовой конкуренции и замораживать понижательную тенденцию цен ввиду того, что помимо внутреннего спроса видную роль играл и экспортный спрос. Как раз ориентируясь на перспективы роста экспортного спроса, предприниматели этих отраслей поддерживали систему контролируемых цен, устанавливали низкий, находящийся на грани рентабельности уровень экспортных цен и компенсировали их высокими ценами внутреннего рынка. В автомобилестроении и бытовом электромашиностроении стратегия предпринимателей заключалась в установлении заведомо завышенных цен на часто появляющиеся в этих отраслях новые модели и постепенном снижении их до некоего «сходного» уровня, никак не связанного, однако, с издержками производства.

Подобная стратегия приносит огромные прибыли. Так, с 1955 по 1959 г. цены на черно-белые телевизоры марки «14» снизились со 111 тыс. иен до менее чем 60 тыс. иен, но общая сумма издержек производства такого телевизора равнялась 15 тыс. иен.

Столь активная стратегия невозможна в таких, например, отраслях, как металлургия или производство синтетических волокон, где спрос в большинстве случаев не увеличивается пропорционально масштабам расширения производственных мощ-

---

[25] Там же, стр. 135—136

ностей и где даже незначительные ухудшения конъюнктуры оказывают весьма серьезное влияние на рынок сбыта.

Казалось бы, падение цен в подобной обстановке неизбежно. Однако правительство легализовало для таких отраслей антидепрессионные картели, исключив их из сферы действия антимонополистического законодательства. Осуществляемое этими картелями «поддержание оптимальных цен на основе регулирования производства» правомерно считать примером оборонительной стратегии в области цен. Конечно, в количественном отношении преобладают картели мелких и средних предприятий, но реальное воздействие на общий уровень товарных цен оказывают именно стальные или хлорвиниловые картели крупных компаний. Следует особо указать, что, когда конъюнктура начинает изменяться к лучшему, антидепрессионные картели с успехом используются и для повышения цен.

Помимо антидепрессионных картелей, которые могут быть охарактеризованы как горизонтальные, правительство легализовало и опять-таки изъяло из сферы действия антимонополистического законодательства (вопреки первоначальному решению Комиссии по честным и справедливым сделкам) картели по поддержанию «перепродажных» цен. Речь в данном случае идет о вертикальных картелях, которые связывают производителей с оптовыми и розничными торговцами и предусматривают заблаговременное установление оптовых и розничных цен определенного товара, что, естественно, ограничивает конкуренцию между торговцами и способствует замораживанию цен. По данным на март 1971 г., в стране имелось 134 картеля подобного типа [26].

Далее Т. Исомура указывает, что наряду с санкционированными картелями горизонтального и вертикального типов в стране действует множество тайных картелей. Широкую огласку, в частности, получили противозаконные действия электротехнической компании «Мацусита», которая тайно запрещала своим оптовикам сбывать изделия «розничным предприятиям, торгующим по низким ценам», и даже помечала эти изделия симпатическими чернилами с целью установить, не попадают ли они в распоряжение указанных предприятий [27].

Важным средством замораживания понижательной тенденции цен являются и прямые рекомендации министерства внешней торговли и промышленности о регулировании объема производства, которые имеют силу приказа. Специфически японской формой административного руководства экономикой служит и «политика стабилизации цен», в рамках которой, как это, например, имеет место при системе открытых торгов в металлургической промышленности, компетентные государственные

---

[26] Т. Исомура, Нихон-но букка кодзо, стр. 57—58, 61—66.
[27] Там же, стр. 65.

учреждения информируются и об уровне продажных цен, и о предполагаемом объеме производства, и о предполагаемом объеме сбыта.

Но если цены на продукцию крупных, высокопроизводительных предприятий искусственно поддерживаются с помощью описанных выше средств, то это не может не влиять на цены продукции предприятий небольших и малопроизводительных, но таких, чья продукция также пользуется спросом. Как указывает Т. Исомура, «повышение цен на продукцию средних и мелких предприятий, на которых осуществляется главным образом мелкосерийное производство, связано с общим ростом заработной платы, который не перекрывается достаточным повышением производительности труда. Кроме того, большая группа мелких предприятий в качестве сырья употребляет сельскохозяйственную продукцию» [28]. Это же относится к предприятиям в области услуг.

К. Абэ формулирует свое общее отношение к повышению товарных цен как к «чрезвычайно острому проявлению структурного дебаланса» японской экономики в целом. Раскрывая эту формулировку, он пишет: «Сущность дебаланса состоит в том, что быстрый экономический рост с упором на инвестиции в производство средств производства форсировался в рамках такой экономической структуры, которая характеризуется, с одной стороны, усиливающейся монополизацией ключевых отраслей, а с другой — сохранением огромного числа средних, мелких и мельчайших предприятий, несмотря на постоянное ослабление их позиций, сохранением „мелкотоварной“ базы сельского хозяйства...» [29].

Весьма содержательный анализ монопольно-высоких цен, проистекающих из господства крупных корпораций, провел профессор Кацухико Мацуиси из токийского университета «Хитоцубаси» (развернутый результат этого анализа см. Приложение, табл. 4). Здесь же мы лишь отметим, что автору удалось с редкой последовательностью и убедительностью показать, что повышение производительности и понижение доли живого труда в единице продукции крупных корпораций не только не приносит адекватного снижения цен, но зачастую, напротив, сопровождается их повышением. Все же рост производительности до начала 70-х годов был достаточен для того, чтобы оптовые цены были в среднем более или менее стабильны [30].

В дальнейшем же, с развертыванием в 1974—1975 гг. экономического кризиса, положение резко изменилось. Недогрузка предприятий принесла с собой понижение производительности труда или резкое торможение его роста также и на крупных предприятиях, следствием чего явился рост оптовых цен.

---

[28] Там же, стр. 347.
[29] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 140.
[30] См. Приложение, табл. 4 и 5.

Государственное регулирование цен на товары и процентных ставок

В результате ликвидации золотомонетного обращения и потери золотом функции всеобщего эквивалента в условиях господства монополий роль государства в ценообразовании повсеместно резко возросла.

По вопросу о том, как государство действует в рассматриваемой сфере, в Японии существует огромная литература. Мы здесь лишь в общей форме укажем на то, по каким направлениям осуществляется эффективное государственное влияние на цены с целью предотвращения их снижения.

Положение в сельском хозяйстве и социально-экономическая необходимость государственной поддержки цен в этой сфере были уже рассмотрены в начале работы. Для того чтобы затормозить процесс разорения и ликвидации мелких крестьянских хозяйств, правительство систематически регламентирует цены при помощи государственной монопольной корпорации по закупке и продаже риса и других сельскохозяйственных продуктов. Так, от 75 до 90% производимого в стране товарного риса покупается у крестьян по цене, существенно превышающей ту, по которой рис продается потребителям. В основу торговли кладется формула «издержки производства плюс нормальный доход», под которым для среднестатистического крестьянского хозяйства подразумевается доход, равный среднему доходу городской рабочей семьи. В 1965 г. при средних издержках производства 1 коку (150 кг) риса в 10 583 иены правительство выплачивало за 1 коку 17 340 иен [31]. На закупку риса в разные годы затрачивалось от 10 до 50% всех ассигнований по статье «финансирование экономики» бюджетного специального счета по контролю над продовольствием. Такая же система применяется в отношении пшеницы, ячменя и табака. Аналогичные (хотя и другие по форме) методы поддержания цен для производства на определенном уровне применяются по отношению к другим сельскохозяйственным товарам. Например, по системе «стабильные зональные цены» устанавливаются цены на коконы, шелк-сырец, свинину, говядину, молочные продукты, виноградный, свекловичный и тростниковый сахар. Суть этой системы состоит в том, что в пределах свободного рыночного обращения для этих видов продукции устанавливается минимум и максимум цен. В случае падения цен ниже минимума правительство скупает продукцию по минимальной цене. И наоборот, при росте рыночных цен выше максимума правительство продает свои запасы по максимальной цене. Для сельскохозяйственных продуктов, идущих на сырье (например, картофель для производства крахмала), действует система гарантии минимальных цен.

---

[31] «Экономисуто», 1969, № 31, стр. 34.

Система поддержания цен путем субсидии начала действовать в 1961 г. в связи с либерализацией импорта сои-бобов и рисового семени. Смысл ее в том, что при падении продажных цен ниже уровня, гарантированного правительством, разница выплачивается правительством.

И, наконец, система стабильных фондов, применяемая к некоторым наиболее распространенным видам овощей (капуста, огурцы), предполагает создание определенных резервных фондов, которые могут быть использованы, когда рыночные цены упадут ниже планируемого уровня.

В результате этого внутренние цены на сельскохозяйственные продукты значительно выше мировых (табл. 23).

Таблица 23

Внутренние и импортные цены на основные сельскохозяйственные продукты, 1968 г.*, иены

Продукт	Единица измерения, кг	Внутренние цены А	Импортные цены Б	$\frac{А}{Б} \times 100$
Рис	150 (коричневый рис)	19 493**	10 823**	180,1**
Пшеница	60	3 291	1 586	207,5
Соевые бобы	60	3 975	2 446	162,5
Говядина	1	825	350	235,7
Свинина	1	437	394	110,9
Масло	1	656	244	268,9

*Б. Н. Добровинский, Япония: проблемы эффективности экономики, стр. 102. Внутренние цены на рис и пшеницу — государственные закупочные цены. Цены на говядину, свинину и масло — оптовые цены, а приведенные импортные цены — цены США, взятые из таможенной статистики.

** 1967 г.

Вторая половина 60-х — начало 70-х годов проходили под знаком борьбы между сторонниками и противниками системы государственной поддержки сельскохозяйственных цен. Влияние этой системы двойственно и ограниченно: с одной стороны, на ее основе поддерживались мелкие и средние, малорентабельные хозяйства; с другой — процесс концентрации земли и хозяйства в руках относительно эффективных хозяйств все равно прогрессировал, и в конце концов необходимость всех этих мероприятий ослаблялась. Все же эта система и до сих пор не отменена, кроме того, ради поддержания цен на внутреннюю сельскохозяйственную продукцию выше уровня мировых цен (табл. 24) правительство упорно откладывает либерализацию импорта сельскохозяйственных товаров.

При рассмотрении вопроса о влиянии государственной политики цен на сельскохозяйственные товары и коммунальные ус-

Таблица 24

Сопоставление государственных закупочных цен на рис с ценами свободного рынка*

Цена за 60 кг неочищенного риса «урути»	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г.
Государственная закупочная (основная)	6228	6936	7592	8988	8090	8152	8482	8880
Свободного рынка .	6244	6449	6970	7610	8041	8037	8096	8396

* «Покэтто норин суйсан токэй», 1969, стр. 173; 1972, стр. 187; 1974, стр. 182—183.

луги на общее положение необходимо иметь в виду, что экономика похожа не на механическое сцепление ряда отдельных звеньев, а скорей на силовое поле, где изменение напряженности в одной из точек сразу влияет на все другие точки и на все силовые линии. Если правительство ставит своей целью поддерживать доходы в сельском хозяйстве на уровне не меньшем, чем в городе, то это ведь имеет и обратное влияние. На уровень доходов трудящихся городов не могут не влиять искусственно поддерживаемые цены на сельскохозяйственную продукцию, которые обеспечивают определенный оптимум дохода в деревне. То же относится к картельным соглашениям, а также к ценам на продукцию мелких предприятий в промышленности и в сфере услуг. Естественный процесс повышения цен, о котором шла речь выше, подхлестывается государственными мероприятиями, в частности финансово-кредитным протекционизмом.

И наконец, в том же направлении действуют и тарифы на коммунальные услуги государственных предприятий (транспорт, водо- и газоснабжение и т. д.). В отличие от частных предприятий, где большую роль играет прибыль, здесь издержки производства выступают, так сказать, «в чистом виде». Рост инвестиций и рост номинальной заработной платы без адекватного роста производительности труда — такова причина возрастания цен в сфере государственных коммунальных услуг — фактор, который также оказывает инфляционирующее воздействие на всю область ценообразования. Здесь действует та же система, что и в области сельскохозяйственных продуктов.

Правительству принадлежит решающая роль в установлении всех видов тарифов. Здесь может возникнуть следующий вопрос: каким образом удержание цен для потребителей на низком уровне может оказывать инфляционирующее влияние? Ответ несложен: поскольку государство доплачивает производителям из своего бюджета, это обстоятельство рождает возможность инфляции, которая переходит в действительность, если субсидирование осуществляется на базе дефицитного финансирования и растущего выпуска средств обращения.

Так, например, государственные железные дороги, телефонно-телеграфную связь, предприятия городского транспорта, водопроводное хозяйство, больницы объединяет наличие громадного кумулятивного дефицита бюджетов. По данным за 1964—1967 гг., общий (кумулятивный) дефицит бюджетов предприятий в перечисленных отраслях составил приблизительно 150 млрд. иен, а одни только долговременные обязательства государственных железных дорог равнялись 1,7 триллиона иен. В 1967 г. из 1704 предприятий городского транспорта, водопроводного и больничного хозяйства 479 были дефицитными и их кумулятивный дефицит составил 144,2 млрд. иен [32].

В конце концов в борьбе за сокращение бюджетного дефицита правительство оказывается вынуждено повысить розничные цены на продукцию и услуги, находящиеся в государственной монополии. Так, с 1 октября 1974 г. цена на рис возросла на 32%, плата за проезд по государственным железным дорогам и линиям метрополитена — в среднем на 23,6%, за медицинское обслуживание — на 16%, за газ в Токио и близлежащих префектурах — на 47%. Такой заметный рост государственных цен явился сильнейшим толчком к их общему повышению. Еще раньше, в июле 1973 г., частные компании по производству электроэнергии «Кансай дэнки» и «Сикоку дэнки», получив у правительства разрешение, повысили цену на электроэнергию соответственно на 21,5 и 28% [33], а в 1974 г. состоялось новое повышение.

Следует ли из вышесказанного, что, способствуя созданию обстановки, при которой потеряна «эластичность цен вниз», правительство относится безразлично к любым проявлениям инфляционных процессов?

Разумеется, нет. Правительство пассивно относится к инфляции лишь постольку, поскольку последняя находится в определенных рамках, не угрожающих процессам воспроизводства, и оно постоянно старается держать цены в этих рамках. Но влиять на положение дел, складывающееся в условиях рыночной стихии, правительство может лишь в ограниченной степени. Никакого твердого курса, никакой выполнимой и эффективной стратегической программы в отношении борьбы с инфляцией правительство не имеет, и вся его антиинфляционная политика носит сугубо прагматический характер, складывается «на ощупь» в результате взаимодействия самых разнообразных факторов политической и экономической жизни, выступает в виде широких прожектерских планов и малоэффективных мер.

Ускорившийся рост цен стал одной из главных причин усиления политической неустойчивости, дальнейшего ослабления позиций правящего лагеря. На страницах печати рост цен пре-

---

[32] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 166.
[33] "The Japan Economic Journal", July 3, стр. 14.

вратился в первоочередную проблему, обогнав по своей остроте даже такие проблемы, как борьба против загрязнения окружающей среды, за более рациональное размещение производительных сил — то, чему еще недавно уделялось главное внимание. В ежедневных и еженедельных изданиях особенно ярко проступает наружу злободневная сторона проблемы, интересы тех или иных корпораций, отраслей промышленности, социальных групп, политических партий и профсоюзов. Одни публицисты, наиболее тесно связанные с монополистическим капиталом, видят причину зла в чрезмерном государственном вмешательстве, в том, что ради политических интересов правящей Либерально-демократической партии правительство тормозит ликвидацию так называемой двойственной структуры, «расчистку» экономики от малопроизводительных мелких и средних предприятий, а также в том, что государство не пресекает «чрезмерных» требований профсоюзов о повышении заработной платы. Другие, стоящие ближе к государственно-монополистической бюрократии, видят причины роста цен в недостаточном, по их мнению, государственном контроле, а выход ищут в попытках его усиления, в частности в расширении инфраструктуры, в различных мерах налогового и кредитного регулирования, в усилении непосредственного контроля над ценами. Как монополистические корпорации, так и не входящие в них предприятия стоят за приостановку роста цен — но только не на свою продукцию, а на продукцию других корпораций и предприятий. И единственное, в чем все единодушны, — правительство должно принять меры для приостановки роста цен на нефть и другие импортируемые товары.

С конца 1973 г., когда угроза снижения импорта нефти и повышения цен на нее резко обострила все противоречия экономики, правительство с лихорадочной поспешностью начало принимать меры, которые шли вразрез с его прежними планами. В предыдущие годы, когда выдвигались экспансионистские планы, правительство неоднократно проводило снижение учетных ставок, добивалось увеличения импорта сырья и топлива и т. д. Небывало высокий уровень роста цен выдвигает на повестку дня меры совершенно противоположного характера по сравнению с предыдущими, включая резкое повышение учетных ставок, отказ от повышения бюджетных расходов, сокращение общественных работ, требование, понизить на 20% потребление энергии[34]. МВТП разработало проект Закона о стабилизации спроса-предложения на важнейшие материалы, который включал следующие положения:

— принятие государственной программы спроса-предложения по таким видам продукции, как сталь, цемент, нефтехими-

---

[34] "The Japan Economic Journal", September 11, 1973, стр. 1; December 18, 1973, стр. 1.

ческие продукты, древесина и др., оказывающим большое влияние на динамику цен;

— разработка корпорациями программы производства на базе правительственных указаний;

— государственное регулирование спроса-предложения и цен в зависимости от объемов производства;

— наказания по отношению к нарушителям этого закона [35].

В феврале 1974 г. правительство учредило специальный Совет по стабилизации цен, в который вошло 600 представителей министерств и корпораций. Совет был наделен правом заниматься обследованием хранилищ и складов и следить за ценами при сделках крупных торговых и промышленных фирм. Весьма характерно, что все эти меры, казавшиеся весьма энергичными и решительными, не имели под собой юридической базы и были приняты на основе обычных, описанных выше традиций «административного руководства», т. е. в порядке правительственных рекомендаций.

Вслед за тем МВТП выступило еще с рядом законопроектов, включая законопроект о нефти, согласно которому должно было быть введено государственное рационирование продажи нефти по определенным ценам. Этот проект не только касался корпораций по торговле нефтепродуктами, но и предполагал регламентацию работы бензоколонок с наказанием нарушителей [36]. На перечисленные выше и некоторые другие «ключевые товары» (всего 35—40 видов) вводились так называемые «администрируемые цены» — для их увеличения требовалось разрешение МВТП. Но это мало помогало — обстановка складывалась так, что МВТП вынуждено было давать частным компаниям разрешения на увеличение цен, в частности на электроэнергию на 20—25%, на сталь и прокат на 17% [37]. МВТП вместе с Управлением экономического планирования придерживалось той точки зрения, что бороться с инфляцией нужно путем всемерного роста производства, в том числе с помощью мер по более интенсивному государственному финансированию. Отражая эту точку зрения, еженедельник «Джепен экономик джорнел» писал: «Как только государство прекратит ограничение инвестиций и в случае, если кредиты станут доступны, многие фирмы сразу же расширят инвестиционную деятельность» [38].

Но линия МВТП встречает сопротивление мощных сил монополистического капитала, выдвигающих совершенно другую по содержанию антиинфляционную программу. Ее суть выражена в девизе «Против контроля над ценами!». Если основой антиинфляционной политики кабинета Танака было форсирование производства, то вторым вариантом такой политики было огра-

---

[35] "The Japan Economic Journal", September 11, 1973, стр. 1.
[36] "Mainichi Daily News", 4.XII.1973.
[37] "The Japan Economic Journal", June 25, 1974, стр. 1.
[38] "The Japan Economic Journal", Jule 23, 1974, стр. 20.

ничение спроса. Политическим воплощением этого варианта явилось назначение в декабре 1973 г. на пост министра финансов Такэо Фукуда, противника тогдашнего премьера Танака и программы МВТП, которую Фукуда рассматривал как главный двигатель инфляции. Весьма вероятно, что перечисленные выше законопроекты явились первоначальным толчком к действиям, приведшим к ограничению прав МВТП и к расширению прав министерства финансов. Именно последнее рассматривается как орган по осуществлению второго варианта антиинфляционной программы — ограничения спроса. «Единственное средство борьбы с инфляцией, — заявил Т. Фукуда, — твердо держаться политики ограничения спроса», под которым он подразумевает прежде всего ограничение роста заработной платы и банковского кредитования.

Японский экономист Ё. Такасука подчеркивает ограниченность возможностей правительства как организатора мероприятий, направленных на приостановку роста цен. Во-первых, указывает Ё. Такасука, введение прямого контроля над ценами, которое в известном смысле существенно облегчило бы решение задачи, практически невозможно в условиях современного общества, основной предпосылкой существования которого является «свободное предпринимательство». Во-вторых, правительство само по себе призвано быть выразителем противоречивых интересов различных предпринимателей, и примирить эти интересы необычайно трудно. Даже такие, казалось бы, бесспорные вопросы, как организация срочного ввоза в страну дефицитных материалов, не находят окончательного решения из-за противоречий между различными государственными органами, которые отражают интересы различных групп предпринимателей. Бюрократическая структура государственных учреждений еще более затрудняет координацию указанных интересов. В-третьих, если традиционная протекционистская политика государства в отношении отраслей производства средств производства, где господствуют крупные монополистические предприятия, дает ему определенные шансы для «административного руководства» этими отраслями, то такое «руководство» отнюдь не легко осуществить в отраслях производства предметов потребления, в которых преобладают мелкие и средние предприятия [39].

Не имея возможности осуществлять сколько-нибудь длительный и устойчивый *прямой* контроль над ценами, правительство прибегает к *косвенным* мерам, среди которых важнейшее место занимает контроль над кредитом.

Для периода золотомонетного обращения характерны были закономерности кредитно-денежного обращения, которые глубоко проанализированы в марксистской науке. Рассматривая положение дел во времена кризисов, К. Маркс писал: «Потреби-

---

[39] Ё. Такасука, Гэндай Нихон-но букка мондай, стр. 237.

тельная стоимость товара теряет свою ценность, а стоимость товара исчезает перед лицом ее стоимостной формы. Еще вчера буржуа, опьяненный расцветом промышленности, рассматривал деньги сквозь дымку просветительной философии и объявлял их пустой видимостью: „Только товар — деньги". „Только деньги — товар!" — вопят сегодня те же самые буржуа во всех концах мирового рынка. Как олень жаждет свежей воды, так буржуазная душа жаждет теперь денег, этого единственного богатства»[40].

Известный советский ученый, академик И. А. Трахтенберг описывал денежную ситуацию во времена кризисов следующим образом: «Над всеми промышленниками и торговцами тяготеют долги; никто не может платить, хотя все должны платить. Всем нужны деньги не в качестве покупательных средств — в это время никто не покупает и не расширяет производства, — деньги нужны в качестве платежных средств, ибо всем нужно платить по старым долгам, а имеющиеся в наличности товары не реализуются на деньги, а если реализуются, то по пониженным ценам. Начинается погоня за платежными средствами...»[41].

В период подъема резко увеличивается спрос на деньги в качестве покупательных средств, а во время депрессии снижается спрос на деньги в их обоих качествах — и для покупок, и для платежей. Соответственно ведет себя и учетная ставка — растет в периоды подъемов и особенно в периоды кризисов и снижается во время депрессии.

В современных условиях закономерности динамики ссудного процента стали иными. Суть перемены в том, что ликвидирована золотомонетная основа денежного обращения, и поэтому выпуск банкнот и других кредитных документов приобрел черты «волюнтаризма», известной независимости от реальной массы стоимости. Во времена подъемов государство в порядке борьбы с «перегревом» конъюнктуры идет на повышение учетной ставки, в той или иной степени умеряет темпы роста. В случае депрессии или кризиса государство, выпуская дополнительную массу средств обращения, не обеспечиваемую ростом, старается бросить ее в оборот путем понижения учетного процента.

В Японии основным органом, регулирующим процентные ставки, является Банк Японии. В функции его Политического совета входит определение основ и конкретного содержания экономической политики *всей банковской системы,* в том числе установление процентных ставок по ссудам и депозитам, а также направление финансирования[42]. В крайних случаях Банк Японии прибегает к прямому рационированию кредита. «Это делается, — пишет Хью Патрик, — путем установления поме-

---

[40] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 23, стр. 149.

[41] «Мировые экономические кризисы», т. III, стр. 54.

[42] Об этом см.: Я. А. Певзнер, Государственно-монополистический капитализм в Японии; «Современная Япония», стр. 280—282.

сячных лимитов ссуд и инвестиций для каждого городского банка и банка долгосрочного кредитования, лимитов, за которые эти банки не имели права выходить. Поскольку в период сжатия кредита рост ссуд каждого банка зависит в большой степени от добавочных займов, полученных от центрального банка, Банк Японии может с достаточной точностью контролировать соблюдение банками установленных лимитов. За неподчинение не установлено каких-то определенных формальных наказаний, но над банкирами постоянно висит дамоклов меч санкций, если они не будут себя вести по-джентльменски. Число банков невелико, поэтому легко могут быть использованы и прямые переговоры и моральные санкции. Эта неформальная система рационирования действует вполне эффективно, особенно когда становится известно, что Банк Японии и правительство собираются проводить ограничительную политику» [43]. Санкции, впрочем, носят не только моральный характер — для банков, которые выходят за пределы своих лимитов, устанавливается особо высокий, «штрафной» процент по ссудам [44].

Основной курс монополистического капитала в послевоенные годы, которому следовал Банк Японии, заключался в том, чтобы обеспечивать предприятиям монополий ссуды по максимально низким процентам. Чрезвычайный закон о ссудах устанавливает верхний лимит ставок по депозитам и ссудам, а их действительный размер определяется Политическим советом Банка Японии. Но при острой нехватке кредитных ресурсов поддержание учетного процента на низком уровне не могло означать ничего иного, кроме как систему селективности — рационирование кредитов в пользу крупнейших монополий и тех предприятий или сфер экономики, в которых монополистический капитал был особенно сильно заинтересован. Низкий уровень самофинансирования, предпочтение, отдававшееся займам по отношению к выпуску акций, также были связаны с явными и очевидными привилегиями, которые государственно-монополистическая система создавала для крупных монополий на рынке ссудных капиталов.

При сохранении сравнительно низкого самофинансирования Японии на основе государственно-монополистической системы кредитования удалось достичь значительного снижения учетных ставок (табл. 25).

---

[43] W. Lockwood, The State and Economic Enterprise in Japan, стр. 608—609. Рационирование осуществляется на основе так называемой «системы указаний через окошко» («мадогути-сидо»), прямого согласия или несогласия соответствующих чиновников Банка Японии на те или иные инвестиции (там же, стр. 609). «Система указаний через окошко, — пишет К. Биеда, — это не что иное, как одностороннее средство ограничения. Она используется для того, чтобы поддержать или заменить рестрикции, осуществляемые с помощью поднятия учетных ставок» (K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 129).

[44] "Economic Policy in Practice", стр. 154.

Таблица 25

Учетные ставки в Японии и в некоторых других странах*, %

Год	Япония	США	Англия	ФРГ	Франция
а) под залог первоклассных бумаг					
1953	7,67	3,25	4,00	8,00	—
1963	5,84	7,67	4,50	7,50	—
1973	4,50	6,00	8,50	8,75	—
б) по кредитам до востребования и краткосрочным кредитам					
1953	4,02	3,69	1,94	3,44	3,75
1963	7,67	5,01	2,81	2,56	4,66
1972	4,46	5,82	6,00	6,69	7,32

* «Кокусай хикаку токэй», 1970, стр. 57; 1974, стр. 51.

Из таблицы видно, что если в 1953 г. по обеим наиболее показательным учетным ставкам Япония обнаруживала самые высокие показатели (кроме ФРГ по показателю «а»), т. е. наиболее высокий относительный спрос на кредитные ресурсы, то к 1972 г. положение стало прямо противоположным. Если даже считать, что ввиду депрессивного состояния экономики Японии в 1972 г. этот год не вполне показателен, то с учетом показателей других лет следует прийти к выводу, что соотношение предложения и спроса на рынке ссудных капиталов менялось в пользу первого — среди пяти наиболее крупных стран монополистического капитализма Япония стала страной сравнительно дешевого кредита.

На первый взгляд это выглядело как успех японской экономики. В действительности же этот успех носил весьма противоречивый характер. По мере того как усиливался рост цен, успех кредитной системы превращался в свою противоположность. Поскольку в 1972—1973 гг. крупные массы кредита стали направляться на строительство очистных сооружений и на другие объекты инфраструктуры, не приносившие немедленного роста массы реализуемых товаров и услуг, дешевизна кредита выступила как один из инфляционирующих факторов, и правительство было вынуждено перейти от снижения цены кредита к кредитным рестрикциям. В течение 1973—1974 гг. учетная ставка Банка Японии была поднята с 4,25 до 9% и соответственно были подняты разнообразные процентные ставки коммерческих банков [45].

[45] "The Oriental Economist", 1974, October, стр. 9.

Кредитные рестрикции 1973—1974 гг., без сомнения, содействовали тому, что темп роста цен в 1975 г. снизился. Вместе с тем в ходе осуществления самих рестрикций выявился ряд слабостей и глубоких противоречий государственно-монополистического регулирования сферы кредитных отношений, выявились неизбежные многочисленные бреши, участки, на которые государственный контроль не распространялся или распространялся в очень слабой мере.

Сам акт применения официальных процентных ставок юридически весьма сложен. Их максимальный уровень устанавливается на основании Временного закона об упорядочении процентных ставок, и, для того чтобы внести в ставки изменения, министр финансов требует у Политического совета Банка Японии, чтобы тот, в свою очередь, поручил Совету по упорядочению процентных ставок дать рекомендации, которые могут быть приняты к реализации. Но это еще не все. Действительные ставки устанавливаются в рамках сделанных рекомендаций. Например, Банк Японии устанавливает определенные вехи для изменений процентных ставок по разного рода депозитам, а затем разные кредитные институты уже сами путем взаимной консультации принимают решения о том, какие они будут взимать проценты по кредитам. Поскольку ставки по кредитам до востребования определяются сравнительно свободно, а доходность правительственных и корпоративных облигаций колеблется в зависимости от рыночной конъюнктуры, они не подлежат действию закона об упорядочении процентных ставок[46]. Правительство не может оказывать серьезного влияния на размеры процентов, выплачивавшихся по депозитам и вкладам, а также на курсы ценных бумаг, котирующихся на бирже. Поскольку местные банки зависят от кредитов Банка Японии в меньшей степени, чем коммерческие (городские) банки, правительственные рестрикции распространяются на них в меньшей степени. Огромные возможности обхода рестрикций заключались также в переводе краткосрочных обязательств в долго- и среднесрочные и наоборот.

«Коммерческие банки, — пишет К. Биеда, — по крайней мере номинально, не могут давать займы на долгие сроки, в то время как банки долгосрочного кредитования, а также траст-банки дают долгосрочные займы. В действительности, конечно, и коммерческие банки дают займы на долгие сроки. Как отмечал Исследовательский совет по вопросам денежной системы, 24% всех кредитов, предоставленных в 1968 г. коммерческим банком, были кредиты, продленные на срок более чем на год. Коммерческие банки стремятся к тому, чтобы такого рода практика была легализована и продлена. Нападая на функции банков долгосрочного кредитования, коммерческие банки требуют,

---

[46] Там же, стр. 11.

чтобы „косвенное кредитование“ (т. е. кредитование не через акционерную биржу) производилось на сроки не более трех лет, а на более долгие сроки — только через биржи. Это требование обусловлено заинтересованностью коммерческих банков в том, чтобы не терять то место, которое они занимают в общем объеме банковского кредитования» [47]

Против правительства выдвигаются обвинения в том, что, производя искусственное повышение ставок, оно искусственно сдерживает деловую активность, провоцирует кризис и усиливает его. Так, по мнению журнала «Ориентл экономист», строгий контроль над процентными ставками (включающий условия выпуска не только государственных, но и корпоративных займов) был оправдан в те времена, когда имел место избыток рабочей силы и не было ограничений в поставках сырья и прочих материалов и орудий производства, не было проблемы загрязнения окружающей среды. «Хорошо известно, — писал журнал, — что при такой ситуации контроль над процентными ставками был для японской экономики весьма положительным фактором в том смысле, что предприятия могли производить необходимые инвестиции при низких процентах. Но теперь, когда рабочей силы недостает, доступ к топливу и сырью ограничивается странами, владеющими этими ресурсами, а внутри страны недостает места для строительства предприятий, необходимо, чтобы политика строгого контроля над процентными ставками была пересмотрена с целью большей гибкости в использовании фондов. Эта необходимость нашла свое отражение в „Белой книге по экономике“ за 1974 г., где специально отмечается, что процентные ставки в Японии слишком мало эластичны, что мешает приведению в действие механизма цен, при котором спрос-предложение фондов регулируется колебаниями процентных ставок» [48].

Не только сама инфляция, но и методы борьбы с ней стали острой социальной проблемой в Японии. Рестрикционные меры в отношении кредита, его удорожание, бесспорно, затрагивали коммерческие интересы корпораций, неблагоприятно отражались на прибылях (особенно на прибылях мелких и средних компаний). Но эти кратковременные неблагоприятные последствия не идут ни в какое сравнение с тем бременем, которое в связи с ростом цен на потребительские товары постоянно несут трудящиеся. В поисках мер против инфляции правящие круги Японии обращаются к идее «регулирования доходов», которая, как известно, родилась в Англии и получила распространение прежде всего в странах Западной Европы.

---

[47] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 150.

[48] "The Oriental Economist", 1974, October, стр. 11.

«Политика доходов» как возможное средство борьбы против инфляции

Вся история «политики цен» говорит о том, что государственно-монополистический капитализм не способен к прямому контролю над ценами и даже не ставит перед собой такой задачи, справедливо считая, что прямой контроль идет вразрез с принципами капиталистического хозяйствования.

«Японское правительство, — пишет профессор Ё. Оно, — пустило развитие событий на самотек, и хотя в печати появляются многочисленные сообщения о мероприятиях, планируемых в связи с необходимостью обуздать повышение цен на земельные участки, обуздать спекулятивные закупочные операции, они не претворяются в жизнь. Следствием пассивной позиции правительства является наращивание интенсивности инфляционного процесса» [49].

Пассивность правительства, о которой идет речь, была односторонней. Оно почти ничего не делало для сдерживания роста цен, но, как мы видели выше, на протяжении ряда лет осуществляло меры по ограничению «эластичности цен вниз», т. е. тем самым способствовало их росту. Эту позицию правительства с большой точностью выразил близкий к правительству экономист, нынешний глава Центра экономических исследований Хисао Канамори. «Я не думаю, — писал он, — что сама по себе стабильность цен представляет цель экономической политики. Проблему потребительских цен следует рассматривать в качестве условия для достижения цели, направленной на повышение уровня экономического роста, на уравнивание в распределении доходов и обеспечение незначительности колебаний конъюнктуры. Если рост потребительских цен чрезмерно возрастает, то экономические расчеты становятся невозможными. Напротив, в случае, когда стремятся абсолютно задержать повышение цен, существует опасность, что приостановится и сам экономический рост. Очевидно, рост потребительских цен, соответствующий благоприятной обстановке, при которой сохраняется эффективность экономики, равняется 2—3%. Для роста это должно быть вполне допустимо» [50].

Среди косвенных мер, принимаемых с целью торможения роста цен, помимо рассмотренного выше регулирования учетных ставок, важное место занимает воздействие буржуазного государства на цену товара «рабочая сила». Именно связь между товарными ценами и ценой рабочей силы родила в кругах буржуазных политиков и идеологов ряда стран версию о так называемой «спирали заработная плата — цены». Марксистская

---

[49] «Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 14.
[50] «Нихон-но букка», стр. 82.

наука ни в коем случае не отрицает, что между размерами заработной платы и ценами существует тесная связь: разве может быть иначе, коль скоро цены зависят от соотношения спроса и предложения, а спрос на продукцию конечного спроса, на потребительские товары, в решающей степени зависит от заработной платы? Водораздел между научным, марксистским и буржуазно-апологетическим подходом лежит не в признании или отрицании взаимной зависимости указанных факторов, а в решении вопроса о том, что является первичным — рост заработной платы или рост цен.

Первый тезис — о росте заработной платы как первичном факторе — усиленно и постоянно выдвигается в Японии представителями монополистических сил. Так, например, после весеннего наступления трудящихся в 1973 г. один из директоров «Никкэйрэн», Сакурада, заявил, что «именно вследствие резкого повышения заработной платы, обеспеченного весенней борьбой, Япония оказалась лицом к лицу со злокачественной инфляцией» [51].

В теоретическом плане споры вокруг этого тезиса ведутся в связи с известными взглядами Кейнса и кейнсианцев, согласно которым в условиях современной экономической структуры существует выбор между «достаточно высоким уровнем занятости при сверхбыстром экономическом росте и непрерывном повышении цен» и «достаточно стабильным уровнем цен при значительной безработице» [52]. «Если, — пишет К. Абэ, — выбирается первое условие, то, по мнению сторонников указанной точки зрения, какое бы то ни было сдерживание роста цен требует ограничения темпов повышения производительности труда. Естественно, что профсоюзы решительно выступают против такого рода „политики доходов“. В то же время и предприниматели относятся к предложениям о внедрении такой политики с большой настороженностью, опасаясь возвращения таким путем к прямому государственному контролю над их деятельностью по образцу военных лет. Все это превращает осуществление данной группы предложений в весьма трудную проблему» [53]. Превратить борьбу против инфляции в борьбу против стачечного движения, против весенних и осенних наступлений рабочего класса — такова цель правящих кругов Японии.

Апологетической позиции буржуазных кругов марксисты противопоставляют научный тезис о том, что первичным фактором инфляции является не рост заработной платы, а рост цен.

Прежде чем перейти к рассмотрению весьма показательного опыта Японии, мы хотели бы высказать некоторые общие соображения. В марксистской литературе давно уже идет дискуссия

---

[51] «Сякайсюги», 1973, № 10, стр. 46.
[52] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 99.
[53] Там же.

о том, происходит ли в результате научно-технической революции рост стоимости рабочей силы или, напротив, ее стоимость понижается. Не вдаваясь в подробности этой дискуссии, отметим лишь тот очевидный, никем не отрицаемый факт, что физический объем продукции, потребляемой трудящимися, возрастает [54]. Абсолютное увеличение физического объема потребляемой продукции и услуг, т. е. массы потребительных стоимостей, не вызывает сомнений. Но это увеличение происходит в условиях почти непрерывно растущих цен. Это значит, что любой прогресс достигается только в ходе острых классовых конфликтов, непрерывного столкновения враждующих классов и борьбы между ними.

Необходимо иметь в виду, что законы спроса-предложения распространяются также и на товар «рабочая сила», и ее цена, разумеется, повышается в тех случаях, когда повышается спрос. Именно такая ситуация была характерна для Японии послевоенных лет, когда быстро возраставшая промышленность предъявляла все больший спрос на рабочую силу, особенно квалифицированную. Но с точки зрения интересов рабочего класса эта связь, будучи обусловлена циклическими факторами, носит весьма зыбкий, неустойчивый и в значительной степени односторонний характер. При падении спроса на рабочую силу буржуазия всегда стремится понизить заработную плату трудящихся, а при его росте избегает увеличения заработной платы, чему способствуют специальные монополистические объединения, «антирабочие картели», легальные и нелегальные. В этой же связи особый интерес представляют бесчисленные сообщения японской печати о том, что с некоторых пор корпорации и отдельные предприятия широко прибегают к услугам гангстерских организаций с целью шпионажа против рабочих и друг против друга (промышленный шпионаж), террора против профсоюзов.

О том, что рост цен вызывается не борьбой трудящихся классов за повышение заработной платы, свидетельствует и тот факт, что наибольшим был рост цен в сельском хозяйстве и в мелкой промышленности, т. е. там, где нажим со стороны трудящихся классов был наименьшим. В этой связи большой интерес представляют результаты обследований, проведенных японским правительством по вопросу о причинах роста цен. Особого внимания заслуживает опубликованный в декабре 1970 г. доклад официозной комиссии, возглавлявшейся профессором университета «Хитоцубаси» Кадзуси Окава, который известен как «Доклад о результатах анализа проблем экономического роста, цен и заработной платы», или просто «доклад Окава».

---

[54] См.: «Политическая экономия современного монополистического капитализма», т. 2, гл. XXXIII, § 4. В обоснование тезиса о снижении стоимости рабочей силы обычно выдвигается утверждение о том, что в ходе научно-технического прогресса снижается стоимость продукции, потребляемой в возрастающем количестве рабочими и служащими.

В этом докладе были выдвинуты следующие основные положения.

Во-первых, инфляция в Японии обязана своим возникновением не действию спирали «заработная плата — цены», а неравномерности развития отдельных отраслей экономики.

Во-вторых, основой политики цен может быть только перестройка экономической структуры, преодоление ее «двойственного характера», целенаправленная, субсидируемая правительством модернизация отстающих отраслей экономики.

В-третьих, ввиду низкой доли заработной платы во вновь созданной стоимости обращение к «политике доходов» в современной обстановке нельзя признать оправданным, а если все-таки эта политика будет взята на вооружение, то ограничения должны быть распространены не только на заработную плату, но и на прибыли [55].

В «докладе Окава» содержались выводы, которые могли быть истолкованы как оправдание требований профсоюзов о повышении заработной платы. Естественно, что «Никкэйрэн» и находившееся в тот момент у власти правительство Сато отвергли его рекомендации.

Но по прошествии некоторого времени, в мае 1972 г., аналогичные заключения были сделаны в докладе Комитета по ценам, доходам и производительности (председателем этого Комитета был известный японский экономист Микио Сумия), который входит в правительственный Консультативный совет по экономическим проблемам.

Авторы доклада подчеркивали, во-первых, что повышение заработной платы, происходящее в Японии в ходе весенней борьбы, которая организуется ежегодно, обусловлено главным образом нарушением равновесия между спросом на рабочую силу и ее предложением и что в стране нет инфляции, связанной с тем, что профсоюзы занимают доминирующие позиции на рынке рабочей силы и оказывают чрезмерное давление на уровень заработной платы, а следовательно, и на издержки производства.

Во-вторых, в докладе указывалось, что повышение потребительских цен в довольно большой своей части обусловлено различными формами административного вмешательства в хозяйственную деятельность со стороны правительства, вмешательства, которое чаще всего выражается в тех или иных протекционистских мероприятиях, касающихся отдельных отраслей экономики. На этом основании авторы доклада рекомендовали полную отмену такого рода действий правительства.

Наконец, в-третьих, обращая внимание на опасность укрепления в будущем господства на рынках компаний, действующих в отраслях с застойным спросом, авторы доклада настой-

---

[55] Подробнее об этом см.: «Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 21—22.

чиво призывали к принятию неотложных мер по интенсификации конкурентной борьбы, которые, по их мнению, могли бы исключить необходимость перехода к «политике доходов» [56].

Итак, в обоих докладах говорится по меньшей мере о преждевременности внедрения «политики доходов», которая в сложившейся ныне в экономической области обстановке не может не сосредоточиться на ограничении заработной платы. Подобный вывод, исходящий как от части деловых кругов (первый из названных докладов), так и от учреждения, непосредственно подчиненного правительству (второй из названных докладов), весьма многозначителен.

Значение полемики, развернувшейся вокруг докладов, заключалось в том, что были сделаны некоторые важные сравнения, опровергающие тезис о пресловутой «спирали». Было доказано, что Япония заметно отстает от других высокоразвитых капиталистических государств по доле заработной платы во вновь созданной стоимости. Судя по сведениям, полученным министерством внешней торговли и промышленности, в 1969 г. в среднем по 104 ведущим японским компаниям доля заработной платы во вновь созданной стоимости равнялась 42,75%, в среднем по двум крупнейшим автомобилестроительным компаниям — 29,53, в среднем по трем ведущим компаниям в области производства синтетических волокон — 29,88, в среднем по двум ведущим нефтеперерабатывающим компаниям — 27,76%.

Таким образом, соответствующие отраслевые показатели для Японии не достигают уровня 30%. Между тем доля заработной платы во вновь созданной стоимости в среднем по двум западногерманским компаниям, занимающим доминирующие позиции в машиностроении, равнялась в 1969 г. 77,38%, по компании «Фольксваген» — 63,68, по двум ведущим компаниям, занятым производством фотоаппаратов, — 91,73%.

Что касается Соединенных Штатов, то в 1969 г. доля заработной платы во вновь созданной стоимости компании «Дуглас» составляла 75,69%, компании «Боинг» — 84,44, компании «Юнайтед Стэйтс Стил» — 71,78% [57].

Было затем признано, что в Японии находится на чрезвычайно низком уровне доля расходов на персонал в общем объеме выручки от продаж. По данным обследования, проведенного Банком Японии, в первой половине 1965 г. доля расходов на персонал в общем объеме выручки от продаж составляла в среднем для всех японских предприятий 11,5%, в первой половине 1971 г. — 12,0, а в августе 1972 г. — 12,7%. Таким образом, рост этого показателя был ничтожным. По данным, относящимся ко всей обрабатывающей промышленности, средняя доля издержек на зарплату в единице продукции понизилась с

---

[56] Там же, стр. 22.
[57] Там же, стр. 29, 31.

38% в 1955 г. до 33% в 1970 г., причем наибольшим было понижение на самых крупных предприятиях с числом занятых свыше 1000 — с 38 до 29% [58].

Все это неопровержимо свидетельствует о том, что повышение заработной платы в Японии никак не могло являться главным фактором повышения цен. В подготовленном М. Сумия докладе «принцип превращения производительности труда в критерий определения размеров заработной платы» подвергся обстоятельному критическому разбору с теоретических позиций.

М. Сумия привел в своем докладе нижеследующее уравнение: (масштабы повышения цен, или дефлятор валового национального продукта) = (масштабы повышения номинальной заработной платы) — (масштабы повышения производительности труда) — (масштабы колебаний доли заработной платы во вновь созданной стоимости).

Совершенно естественный вывод, вытекающий из этого уравнения, сводится к тому, что без учета доли заработной платы во вновь созданной стоимости не может существовать какой бы то ни было обязательной причинно-следственной связи между масштабами повышения номинальной заработной платы и масштабами повышения производительности труда в расчете на одного работника.

Количественное значение «масштабов колебаний доли заработной платы во вновь созданной стоимости», т. е. одного из элементов только что приведенного уравнения, может быть как положительным, так и отрицательным. Коль скоро это так, то, если в условиях, когда масштабы повышения производительности труда значительно опережают масштабы повышения заработной платы (именно такое положение и существовало в обстановке быстрого экономического роста Японии в 60-е годы), оптовые цены остаются стабильными или возрастают лишь в ничтожных размерах, что означает снижение доли заработной платы во вновь созданной стоимости. Так оно и было в действительности.

Напротив, даже если допустить, что на каком-то определенном этапе масштабы повышения заработной платы опередили масштабы повышения производительности труда, то при сдвиге доли заработной платы во вновь созданной стоимости в сторону роста масштабы повышения цен окажутся сильно ограниченными [59].

Из анализа, проделанного японскими экономистами, принадлежащими к правительственному лагерю, следует, что если бы «политика доходов» и была введена, то ее эффективность была бы невелика. Но в борьбе, развернувшейся вокруг «политики доходов», решающую роль играют не теоретико-статистические доводы, а социально-политическая сторона проблемы.

---

[58] «Сякайсюги», 1973, № 10, стр. 45.
[59] «Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 23.

Суть «политики доходов» заключается в том, что государство вторгается в святая святых капиталистического предпринимательства — в первичное распределение вновь созданной стоимости, в ее разделение на прибыль и заработную плату. Против этого ведутся атаки и справа, и слева. В одном из ведущих экономических журналов, «Кэйдзай хёрон», автор, выступивший под псевдонимом АВС, писал: «„Политика доходов“ требует для своего внедрения согласия предпринимателей и наемных работников — без такого согласия проведение ее в жизнь попросту невозможно. Более того, осуществление „политики доходов“ чревато опасностью скрытой инфляции. Наконец, следует иметь в виду и тот факт, что наблюдающийся в настоящее время рост заработной платы не является первопричиной „перехода инфляции в галоп“ ...Поэтому применение „политики доходов“ на данном этапе нельзя рассматривать всерьез...»[60]. Из различного рода деклараций, принимавшихся «Никкэйрэн», с очевидностью следует, что если эта организация предпринимателей и соглашается на «политику доходов», то лишь трактуя ее как политику ограничения роста заработной платы. «Сколько бы ни говорилось о „справедливом“ включении в сферу регулирования процентных доходов и дивидендов, а также сбытовых цен, т. е., иными словами, прибылей, — пишет журнал „Сякайсюги“, — именно заработная плата неизменно остается реальным объектом этого регулирования»[61].

В критике слева большое место уделяется анализу опыта западноевропейских стран, где «политика доходов» отнюдь не принесла с собой приостановки процессов инфляции[62]. Ё. Такасука пишет: «„Политика доходов“ отнюдь не является чем-то новым. Целый ряд стран Запада, например Англия, Голландия, ФРГ, Швеция, уже имеют опыт ее применения. В перечисленных странах политика эта вводилась в условиях, когда экономика приближалась к состоянию полной занятости, когда заработная плата повышалась, а темпы экономического развития замедлялись. Наличие в этих странах тенденции к поддержанию на высоком уровне доли заработной платы во вновь созданной стоимости облегчает „переложение“ роста заработной платы на цены. К тому же, хотя и в этих странах между движением оптовых и потребительских цен имеется разрыв, он не столь значителен, как в Японии, и те и другие цены движутся, в общем, параллельно. Поэтому повышение заработной платы в этих странах вызывает повышение цен, а это, в свою очередь, ведет к ухудшению состояния платежного баланса. Коль скоро система

---

[60] «Кэйдзай хёрон», 1973, № 8, стр. 3.

[61] «Сякайсюги», 1973, № 10, стр. 45.

[62] В советской литературе наиболее подробный и убедительный анализ проблемы «политики доходов» (на базе преимущественно опыта Великобритании) содержится в кн.: Ф. Э. Бурджалов, Государственно-монополистическая политика доходов: концепция и практика, М., 1973.

Международного валютного фонда отдает предпочтение не внутреннему, а международному равновесию, стабилизация внутренних товарных цен превращается в задачу первостепенной важности. С целью этой стабилизации правительства сильно зависимых от внешней торговли европейских государств и мобилизовали средства сдерживания роста заработной платы рамками повышения производительности труда» [63].

Существенное место в критике слева занимает такого рода мотив: поскольку политика доходов представляет собой не что иное, как особую форму классовой борьбы, японские профсоюзы подготовлены к ней хуже, чем к обычным, привычным формам, таким, как весенние и осенние наступления рабочего класса. «Японские профсоюзы, — пишет К. Абэ, — построенные не по отраслевому или профессиональному признаку, а по признаку фирменному, не берут на себя роль организаторов широкого движения против роста цен и „стремятся ослабить монополистическую эксплуатацию лишь в рамках своей фирмы, своего предприятия". По вопросу повышения цен они занимают „позицию стороннего наблюдателя"» [64].

«Ввиду недостаточности в Японии демократического давления, — пишет Ё. Такасука, — реальных возможностей для проведения какой бы то ни было иной политики в области цен, кроме политики, которая будет использоваться в интересах „интенсивного капиталонакопления", практически не существует» [65].

После того как весеннее наступление трудящихся в 1974 г. принесло большой успех — рост заработной платы на 32%, в японских буржуазных кругах вновь заговорили о целесообразности перехода к «политике доходов». «После „весеннего наступления", — писал журнал „Ориентл экономист", — проблема, на которую было наложено политическое табу, вновь вышла на авансцену. Теперь, однако, предлагается не жесткая политика замораживания заработной платы, как и процентных ставок, а „мягкий вариант" с установлением основных показателей роста заработной платы и цен и с применением косвенных мер для ограничения роста заработной платы — таких, как налоги и пр.» [66].

Но вместе с оживлением вопроса о «политике доходов» ожили и те противоречия и разногласия, которые обнаружились в прошлом и не давали возможности перейти от слов к делу. Как и прежде, против «политики доходов» выступило большинство организаций, принадлежащих к левой оппозиции, так как в этой политике они по-прежнему видят покушение на открытую и массовую борьбу рабочего класса за свои права.

---

[63] Ё. Такасука, Гэндай Нихон-но букка мондай, стр. 265—266.
[64] К. Абэ, Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико, стр. 115.
[65] Ё. Такасука, Гэндай Нихон-но букка мондай, стр. 236.
[66] "The Oriental Economist", 1974, June, стр. 9—10.

Большие разногласия обнаружились и в правительственном лагере. В то время как премьер-министр и министерство финансов выступили за те или иные формы «политики доходов», министерство труда, которого данная проблема касается больше, чем любое другое правительственное ведомство, решительно выступило против. В какую бы форму ни были облечены доводы обеих сторон, истинная причина разногласий была в ведомственных интересах: не желая брать на себя весьма сложную и обременительную функцию арбитра, министерство труда настаивало на том, что борьба с инфляцией должна вестись не путем арбитража по вопросам доходов, а путем урезывания спроса со стороны корпораций и поднятия их эффективности [67]. Иными словами, министерство труда выступило с предложением, чтобы борьбу с инфляцией вели министерство внешней торговли и промышленности, министерство финансов и Управление экономического планирования, т. е. те органы, которые уже обнаружили свою неспособность справиться с положением.

Подводя итоги, следует признать, что динамика цен является слабейшим звеном в цепи государственно-монополистического регулирования экономики. Господство крупной частной собственности не дает никакой возможности отладить действие кредитно-денежного механизма в «оптимальном режиме» — расширение кредита влечет за собой рост спроса, опережающий предложение, а сжатие кредита тормозит рост предложения без соответствующего снижения спроса — в том и другом случае дело приходит к росту цен. Общий рост цен и новые явления в развитии инфляции с большой очевидностью обнаруживают тот факт, что стихийные силы, действующие на основе господства частной собственности, оказываются во многих отношениях сильнее, чем буржуазное государство, пытающееся ограничить действие этих сил.

---

[67] Там же, стр. 13.

глава пятая

«ОТКРЫТАЯ ЭКОНОМИКА» И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ

Частная монополия и характер государственного участия

В течение 60—70-х годов главным аспектом внешнеэкономической политики Японии были «либерализация» («дзиюка») или переход к «открытой экономике» («кайхо кэйдзай»), под которыми подразумевается ликвидация всех видов государственного протекционизма. В какой степени такой переход реален? Ответ на этот вопрос составляет основное содержание данной главы.

В первой главе было показано место, занимаемое Японией в международном разделении труда, и подчеркнут тот факт, что импорт и экспорт ряда товаров являются для ее экономики жизненной необходимостью.

Напомним, что с 1960 по 1971 г. физический объем японского экспорта увеличился в 10 раз, а импорта — в 8 раз. Доля Японии в мировом экспорте за эти годы увеличилась вдвое, достигнув в 1971 г. 8%, в мировом импорте — на 50%, достигнув 6% [1]. Во второй половине 60-х годов Япония находилась на первом месте в капиталистическом мире по темпам роста импорта нефти, стали, алюминия, меди, никеля, цинка, свинца. По основным видам сырьевых и продовольственных товаров доля Японии в общем объеме импорта стран ОЭСР изменилась следующим образом (%) [2]:

Вид продукции	1961 г.	1971 г.
Минеральные продукты:		
нефть . .	10,2	16,4
железная руда	21,5	42,2
руды цветных металлов .	13,6	33,9
каменный уголь .	13,0	32,9
Продовольственные товары:		
пшеница	15,7	25,7
кукуруза	16,5	13,3
сахар и черная патока	12,3	18,4

[1] "Economic Survey of Japan, 1972—1973", Tokyo, 1973, стр. 78.
[2] Там же, стр. 99.

Непродовольственные сельскохозяйственные товары:		
древесина	11,7	30,4
шерсть	18,7	22,4
хлопок	32,1	35,4

По всем указанным видам продукции, кроме нефти, Япония является самым крупным импортером среди стран ОЭСР (по нефти — на втором месте после США).

Что касается экспорта, то самая важная черта заключается в высокой степени его эластичности, в том, что его общий быстрый рост связан с гибкостью структуры, ее приспособляемостью к условиям мирового импорта. Специальный анализ этой проблемы показывает, что экспорт из Японии наиболее быстро развивался как раз по тем направлениям, по которым быстрее всего возрастал мировой импорт.

Вторая половина 50-х и 60-е годы — это был период, когда на мировом рынке цены на промышленное и сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары складывались в ущерб продавцам, в пользу покупателей.

Так, за период с 1958 по 1970 г. на мировом рынке цены на сырье, топливо и продовольствие выросли на 3,9%, а цены на готовые промышленные изделия — на 19,1% [3]. В отношении экспорта положение было прямо противоположным — здесь конъюнктура складывалась в пользу продавцов.

Динамика «условий торговли» (соотношения импортных и экспортных цен) складывалась для Японии следующим образом (1963=100) [4]:

1956 г	90	1963 г.	100
1957 г.	87	1964 г.	96
1958 г.	98	1965 г.	93
1959 г.	104	1966 г.	93
1960 г.	105	1967 г.	96
1961 г.	103	1968 г.	97
1962 г.	102	1969 г.	102

Такое соотношение цен было для Японии весьма выгодно и способствовало укреплению ее позиций в области валютных отношений. Но было бы ошибкой рассматривать это преимущество Японии как «манну небесную», как случайное стечение благоприятных для нее обстоятельств. Необходимо постоянно иметь в виду, что эти благоприятные обстоятельства распространялись не только на Японию, но и на ее империалистических конкурентов, и тот факт, что Японии удалось серьезно потеснить последних, связан с рядом преимуществ, которыми обладала Япония. Во-первых, это более выгодное для Японии соотношение произ-

[3] "Yearbook of International Trade Statistics", 1967, стр. 35; 1969, стр. 35; 1971, стр. 35.

[4] "Yearbook of International Trade Statistics", 1969, стр. 34.

водительности труда и заработной платы; во-вторых, коммерческая сторона дела — структура монополистических компаний Японии, действующих во внешнеэкономической сфере, их искусность, маневренность, приспособляемость к изменяющимся условиям; в-третьих, та роль, которую во внешнеэкономических связях играет государство.

Переходя к рассмотрению факторов, относящихся к характеру монополистического предпринимательства в области внешнеэкономических связей, необходимо прежде всего отметить, что при общем низком уровне государственной собственности в области внешней торговли практически государственной собственности в Японии не существует, а сфера непосредственно торговых операций почти полностью находится в руках частных компаний. Исключением, правда, являются восемь статей импорта, по которым существует государственная монополия внутренней торговли: рис, пшеница, ячмень, рожь, табак, соль, спиртные напитки, сырой опиум [5]. Все сделки по внутренней торговле и по импорту указанных продуктов осуществляются государственным Агентством по продовольственным товарам и Корпорацией по государственной торговой монополии. В 1972 г. во внутренней торговле на перечисленные статьи приходится 9% ВНП, а во внешней — примерно 9,3% [6].

Внешняя торговля относится к числу высокомонополизированных сфер экономики. Добиваться устойчивой и возрастающей доли в международной торговле могут только фирмы, опирающиеся на мощные финансовые ресурсы, на густую сеть представительств и филиалов за рубежом. Фирмами такого рода в Японии являются так называемые «сого сёся» — «универсальные торговые фирмы». Существование таких компаний — исторически сложившаяся специфика Японии. Самая важная особенность этих компаний заключается в их многоотраслевом характере: если внешнеторговые компании западных стран, как правило, специализируются либо на экспорте, либо на импорте (в том и другом случае — определенных товаров), то «сого сёся» — это компания и внутренней торговли, и экспорта и импорта одновременно многих товаров. Преимущество характерной для компании западных стран специализации — в очень тесной связи между производством и сбытом, в более высокой степени монополизации рынка определенного товара в определённой стране. Преимущество же «сого сёся» — в их маневренности, в том, что потери в одних коммерческих операциях они могут восполнять выигрышем в других.

Со временем «сого сёся» могут стать формой, способствующей развитию мультинационализации. Что же касается их ны-

---

[5] K. Kojima, Nontariff Barriers to Japan's Trade, — "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 10.

[6] Подсчитано по: «Цусё хакусё, 1973», стр. 230—231; «Покэтто норин суйсан токэй, 1973», стр. 76; «Кэйдзай токэй нэнкан, 1973», стр. 258, 278.

нешней роли, то наглядное представление о ней дают следующие цифры: в 1970 г. ВНП Японии составил 73 триллиона иен, экспорт — 7,3 триллиона, импорт — 7,0 триллиона, а общий внешнеторговый оборот — 14,3 триллиона. В том же году сумма продаж девяти наиболее крупных универсальных торговых компаний (всего таких компаний 12) составила 19,7 триллиона иен, из которых на экспорт пришлось 3,4 триллиона, а на импорт — 4,2 триллиона, всего 7,6 триллиона, т. е. более 50% общего объема внешнеторгового оборота[7] К этому следует добавить, что все валютные операции производятся 19 банками, среди которых банк «Токио» занимается только такого рода операциями, а остальные банки («городские» и местные) представляют собой основные кредитные центры современных монополий[8].

Кроме того, внешнеторговая сфера отличается особо высокой степенью картелизации. По подсчету Ю. Н. Бандуры, изучавшего положение на месте, в 1967 г. под непосредственным контролем внешнеторговых картелей находилось примерно 70% японского экспорта и более 40% импорта. «При этом, — пишет автор, — на уровне внешнеторговых картелей наблюдается особенно тесное сращивание частных монополий и государства»[9].

Практически можно считать, что все без исключения предприятия, занятые в сфере внешнеэкономических связей (есть среди них и мелкие и средние компании), находятся в полной зависимости от «сого сёся» и монополистических банков, производящих международные расчеты. Но как раз господство частномонополистической собственности и частного предпринимательства в сочетании с жизненной важностью внешней торговли породило в современных международных условиях особую необходимость многостороннего государственно-монополистического контроля в этой сфере.

Юридической основой государственного регулирования внешней торговли является Закон об экспортной и импортной торговле, принятый в 1950 г. Закон этот предоставляет правительству права для вмешательства по очень широкому кругу вопросов.

---

[7] К этим девяти компаниям относятся следующие: «Мицубиси сёдзи», «Мицуи буссан», «Марубэни», «Ито-Тю», «Сумитомо сёдзи», «Ниссё Иваи», «Тоё мэнка», «Канэмацу Госё», «Атака», «Нитимэн». По сумме оплаченного капитала и по сумме продаж первые четыре в 2—2,5 раза превосходят последующие пять. На март 1972 г. все указанные компании имели 406 филиалов внутри страны и 796 — за ее пределами («The Oriental Economist», 1972, September, стр. 44). По вопросу о японских универсальных торговых компаниях см.: А. Одинцова, Торговые монополии в структуре финансовых групп Японии,— «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 2.

[8] Кроме «Токио» в число банков, осуществляющих операции по международным расчетам, входят «Кобэ», «Ёкохама», «Тиба», «Дайити-Кангё», «Дайва», «Фудзи», «Хоккайдо», «Хокурицу», «Кёва», «Мицубиси», «Мицуи», «Ниппон фудосан», «Сайтама», «Санва», «Сумитомо», «Токай», („The Oriental Economist", 1972, June, стр. 28).

[9] «Материалы VII советско-японского симпозиума», стр. 129.

Среди прочих особо важную роль играют те статьи закона, по которым корпорации, занятые в области внешней торговли, объединяются в специальные экспортные ассоциации, импортные ассоциации и внешнеторговые федерации.

Часть ассоциаций построена в отраслевом плане, часть — в региональном. Существуют специальные консультационные компании по вопросам внешней торговли и отдельно экспорта капитала по Юго-Восточной Азии, Западной Европе, Африке, Австралии, Ближнему Востоку, а также по многим отдельным странам. Если какая-нибудь большая корпорация имеет ряд филиалов в каком-нибудь регионе, то над этими филиалами чаще всего есть еще региональная контролирующая компания или ассоциация [10]. Эти ассоциации, компании, федерации действуют в соответствии с законом под контролем министерства внешней торговли и промышленности и в тесном контакте с японской дипломатической службой.

Связующим звеном между министерством и корпорациями является «ДЖЕТРО» («Japan External Trade Organization») — организация, созданная в 1951 г. и выполняющая фактически функции специального государственного органа по «экономической дипломатии» (внешнеэкономическая разведка, ведение особо важных переговоров, организация выставок японских товаров и т. д.). В последнее время резко возросла роль этой организации в продвижении японских капиталов. По дипломатическим соображениям «ДЖЕТРО» формально является автономной по отношению к правительству. Она имеет представительства во всех странах, с которыми у Японии существуют или намечаются сколько-нибудь значительные связи. Вокруг «ДЖЕТРО» группируются различные консультативные органы, в том числе и по экспорту капиталов. Примером может служить созданная в 1964 г. Ассоциация консультационных фирм машиностроения и строительства (Engineering Consulting Firm Association, ЭКФА), включающая 14 консультационных фирм в указанных областях и ставящая целью продвижение соответствующих товаров и услуг на международном рынке. Другой пример — созданный в январе 1972 г. Центр по развитию торговли, туризма и инвестиций в Юго-Восточную Азию и включающий кроме Японии представителей Индонезии, Камбоджи, Лаоса, Малайзии, Филиппин, Сингапура, Таиланда и Южного Вьетнама [11].

Насколько строг государственный контроль, можно судить

---

[10] Например, «Мицубиси сёдзи» создала в 1972 г. в Западной Европе контролирующую ассоциацию «Мицубиси», «Мицуи буссан» — компанию «Мицуи-Европа» и т. д. («The Japan Economic Journal», July 30, 1970, стр. 12).

[11] "The Japan Economic Review", March 15, 1972, стр, 11; "Look Japan" April 10, 1964, стр. 24. Подробнее о «ДЖЕТРО» см.: С. К. Игнатущенко, Экономическая экспансия японских монополий после второй мировой войны, стр. 83.

по тому, что одна из статей закона об экспортной и импортной торговле гласит: «Если внешнеторговая ассоциация отклоняет требование МВТП, последнее имеет право наказать ее руководителей или распустить федерацию» [12]. В то же время любопытно отметить, что в законе специально подчеркнуто, что «в обязанности федерации входит предотвращение чрезмерной конкуренции между ее членами». Это положение способствует укреплению позиций монополистических «сого сёся». Интересно и то, что после всех мер по либерализации этот закон не отменен и не изменен ни в одном пункте — факт, который поможет нам впоследствии оценить действительное содержание так называемой «либерализации».

«„Тандем“ администрации и частного капитала» — такова довольно точная характеристика, даваемая японской внешней торговле в конкурирующих кругах западных стран [13]. Самая высокая степень государственного контроля при почти полном частном владении и частном предпринимательстве — вот черта японской внешней торговли, в которой, пожалуй, ярче, чем в других сферах, отражается основной принцип государственно-монополистического капитализма.

Необходимость государственного контро́ля и регулирования в сфере внешней торговли особенно усиливается по той причине, что мотивы внутриполитические теснейшим образом сплетаются с мотивами внешнеполитическими. Чтобы понять значение этих мотивов, следует вновь напомнить о том, что в годы мирового кризиса 1929—1933 гг., затем в ходе милитаризации, войны и послевоенного восстановления сложилась система жесткого государственного контроля внешнеэкономических связей, которая в отдельные периоды (особенно во время войны), доходила до степени буржуазной государственной монополии.

Со второй половины 50-х годов в развитии системы государственного контроля начался новый этап. С одной стороны, с послевоенной нивелировкой уровней развития, с восстановлением на мировом рынке позиций стран Западной Европы и Японии, с образованием трех центров империализма возникла база для нового обострения противоречий. Но, с другой стороны, в сложившейся международной обстановке, при отсутствии перспективы войны между странами монополистического капитала родились новые, неизвестные в прошлом пути и средства решения указанных противоречий. Их содержание ни в коем случае нельзя понять, если не иметь в виду уже неоднократно отмечавшуюся выше разницу между коммерческими интересами отдельных, даже самых крупных монополий и государственными интересами всего монополистического капитала в целом. Роль последнего, политического, фактора резко возросла. Имен-

---

[12] "The Japan Economic Journal", July 31, 1973, стр. 20.
[13] «Кэйдзай хёрон», 1972, № 6, стр. 37.

но этим объясняется постоянное и самое активное участие МИДа не только в формулировании общих принципов, но и в оперативной деятельности отдела внешней торговли МВТП и отдела валютных операций министерства финансов, большая роль посольств во внешнеторговых отраслях. Именно на этой основе родилось понятие «экономическая дипломатия», представляющее собой амальгаму политических интересов современного японского империализма, его национально-хозяйственных интересов и коммерческих интересов японских монополий.

Что касается политических интересов, то они, естественно, вытекают из основных направлений внешней политики Японии [14]. Как же внешнеполитические интересы преломляются во внешнеэкономических связях? Отвечая на этот вопрос, необходимо прежде всего познакомиться с направлением японской внешней торговли (табл. 26).

Таблица 26

Географическое распределение внешней торговли Японии*,
%

	Импорт		Экспорт	
	1964 г.	1973 г.	1964 г.	1973 г.
Развитые капиталистические страны	53,2	51,6	43,0	51,6
США	29,4	24,2	22,6	25,6
ЕЭС	5,6	8,3	5,5	11,9
Австралия	6,6	9,1	3,5	3,2
Канада	4,8	5,3	2,5	2,7
Развивающиеся страны	41,2	42,4	51,2	43,1
ЮВА**	16,2	20,8	26,7	24,2
Латинская Америка	8,7	5,1	7,1	7,5
Ближний и Средний Восток	11,5	12,6	3,4	4,8
Африка	4,8	4,5	9,1	6,1
Страны СЭВ	3,2	3,2	3,3	2,2
В том числе СССР	2,9	2,8	2,7	1,3
КНР	2,0	2,5	2,3	2,8

* Рассчитано по: «Цусё хакусё» за соответствующие годы.

** Индонезия, Таиланд, Малайзия, Сингапур, Филиппины, Лаос, Камбоджа, Тайвань, Южная Корея, Южный Вьетнам, Гонконг, Бирма, Индия, Цейлон, Афганистан.

Особо высокая доля США обусловлена тем, что в отношении этой страны внешнеполитические и национально-хозяйственные интересы Японии совпадают. Что же касается коммерческих интересов японских и американских монополий, то и тогда, когда они расходятся, компромисс достигается на основе

---

[14] Подробный анализ внешнеполитических доктрин современной Японии см. в кн.: Д. В. Петров, Япония в мировой политике.

преобладания политических интересов. А. М. Шарков пишет: «Как бы ни была велика экономическая заинтересованность американских монополий, в связи с Японией на первый план выступают классовые и военно-политические интересы империализма. Здесь корень всей политики США в отношении Японии» [15]. Помимо прочего, национально-хозяйственные и коммерческие интересы преломляются во внешней политике таким образом, что они толкают Японию на путь диверсификации, ослабления чрезмерной зависимости от США. Это выражается, во-первых, в явном стремлении Японии поднять в ее внешнеэкономических связях удельный вес Западной Европы, Канады и Австралии; во-вторых, в том, что Япония выходит на путь серьезного расширения экспорта капитала по всем направлениям, особенно в страны «третьего мира», с тем чтобы создать за рубежом собственные базы импорта.

Что касается стран социалистического содружества, то, несмотря на большой рост торговли с ними, она занимает во внешней торговле Японии сравнительно небольшое место. В этом нет ничего удивительного: коренное различие принципов экономики и внешней торговли стран социализма и капитализма не может не сказываться на размерах торговли между ними. Страны социалистического содружества, имеющие плановую экономику и обладающие всеми необходимыми ресурсами, не могут ориентировать свое хозяйственное развитие на внешнюю торговлю с контрагентами, для которых решающую роль играют текущие интересы борьбы за скорейшее получение максимальной прибыли. В этом случае для расширения торговли особенно важна поддержка со стороны государства. Здесь, однако, классовая и политическая позиция буржуазных государств на протяжении ряда лет выступала не как положительный, а как отрицательный фактор развития экономических связей. Япония в этом отношении не представляла собой исключения: отказ от заключения мирного договора с СССР, продиктованный извне запрет на вывоз ряда товаров, отказ от банковского кредитования торговли с социалистическими странами — таков далеко не полный перечень дискриминационных мер со стороны Японии, мешавших развитию взаимно выгодных связей с Советским Союзом и другими странами СЭВ. И хотя по мере разрядки международной напряженности происходят изменения к лучшему, груз прошлого еще дает себя знать, и то, что было потеряно раньше, нельзя возместить в короткий срок.

Развитие экономических отношений между Японией и КНР могло бы служить интересам обеих сторон. Но Пекин рассматривал торговлю с Японией как одно из орудий антисоветского курса. В той степени, в какой эта линия Пекина находила поддержку среди влиятельных кругов в Японии, ослеплен-

---

[15] А. М. Шарков, Япония и США, стр. 5.

ных ненавистью к социализму, она также вставала на пути развития экономических связей со странами социалистического содружества.

Несмотря на резко возросшую роль политических и государственно-хозяйственных интересов, коммерческие интересы монополий все же являются преобладающими. Именно на основе разницы в динамике цен на импортные и экспортные товары японские монополии особо заинтересованы в импорте сырья, в создании на территории Японии отраслей первичной переработки (черной и цветной металлургии, нефтепереработки, нефтехимии, производства пульпы и т. д.). Это в конце концов привело ко многим тяжелым последствиям как в хозяйственном, так затем и в политическом аспекте — к тяжелому экологическому кризису, и ухудшению валютного положения страны, к самому глубокому за все послевоенные годы экономическому кризису 1973—1975 гг.

Среди бесчисленных правительственных документов, в которых формулируются внешнеэкономические планы японского монополистического капитализма, обращает на себя внимание опубликованный в июне 1972 г. доклад «Внешнеэкономическая политика Японии в 70-х годах», подготовленный Консультативным советом по вопросам экономической структуры (Сангё кодзо сингикай).

В докладе были сформулированы следующие основные принципы внешнеэкономической политики 70-х годов.

1. Глобальный подход к внешней торговле. Хотя экономическая помощь Японии возросла, она представляется островом, зажатым с двух сторон США и «Общим рынком», и должна стремиться предотвратить опасность усиления протекционизма и регионализма, опасность формирования блоков, придерживаясь идей фритредерства и глобализма.

2. Диверсификация внешнеэкономической деятельности, подразумевающая развитие не только экспорта и импорта товаров, но и экспорт технологии, инвестиции за границей, соглашения с иностранными предприятиями и т. д.

3. Проведение последовательной комплексной рыночной политики.

4. Активное участие в международном разделении труда: углубление горизонтального разделения труда с развитыми странами, переход от вертикального разделения труда с развивающимися странами к импорту из этих стран продукции трудоемких отраслей, сырья, прошедшего первичную обработку на месте, полуфабрикатов и промышленных изделий.

5. Стремление к сбалансированности платежного баланса при проведении кредитной политики или мер по регулированию конъюнктуры. Для успешного осуществления внешнеэкономической политики во внутриэкономическом развитии необходимо повысить в производственной структуре удельный вес наукоемких

отраслей, что способствовало бы международному разделению труда [16].

В докладе отражены два основных принципа современной внешнеэкономической политики: с одной стороны — дальнейшее рекламирование курса на либерализацию, с другой — высокая степень гибкости, адаптивность, стремление сохранить свободу рук для любых возможных изменений обстановки.

Вполне очевидно, что, поскольку речь идет о задачах, решаемых в международном плане, ни одна из них не может быть решена односторонне. «Либерализация» рождается взаимными требованиями — ни одна страна монополистического капитализма не будет в течение долгого времени шире открывать двери для товаров и капиталов другой страны без аналогичных ответных действий.

Перед японским государством встала такая же задача «квадратуры круга», как и перед другими странами монополистического капитализма: подвергаясь давлению извне, снизить или ликвидировать барьеры на путях внешнеэкономических связей и в то же время сохранить максимум преимуществ, вытекающих из государственно-монополистического протекционизма. Попытка решить эту задачу и составляет содержание так называемой «либерализации внешнеэкономических связей», или, что то же самое, «перехода к открытой экономике».

Регулирование импорта и экспорта товаров

В отличие от большинства других стран, где протекционизм в области внешней торговли исторически распространялся главным образом на область импорта, в Японии государство постоянно оказывало едва ли не одинаково активное воздействие на оба направления внешней торговли — импорт и экспорт. Но анализ так называемой «открытой экономики», естественно, надо начинать с импорта — с той сферы, которая непосредственно подвергается либерализации.

Рассматривая вехи этого процесса, необходимо прежде всего ясно представлять различия в средствах внешнеэкономического протекционизма, какими они сложились в условиях государственно-монополистического регулирования экономики. С незапамятных времен основным средством протекционизма были взимаемые при импорте таможенные тарифы — средство это сохранило свою роль и в современную эпоху. В настоящее время основным международным органом, регулирующим эту область торговых отношений, является ГАТТ — Генеральное соглашение о торговле и тарифах. Но, кроме того, соответствующие пере-

---

[16] «Тоё кэйдзай», 1972, № 3675, стр. 47—48.

говоры ведутся и вне ГАТТ — в дву- и многостороннем порядке. Особенно показательны в этом отношении интеграционные группировки, и прежде всего Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), в рамках которого импортные тарифы отменены.

Но еще в 1922 г. В. И. Ленин указывал, что «никакая таможенная политика не может быть действительной в эпоху империализма и чудовищной разницы между странами нищими и странами невероятно богатыми» [17]. Далее В. И. Ленин отмечал, что любая из богатых промышленных стран может сломить таможенную охрану [18].

В последующие десятилетия способность государственно-монополистического капитализма «сломить таможенную охрану» многократно усилилась. Особое значение приобрела государственная политика в области валютных отношений. Поскольку золото перестало играть роль всеобщего эквивалента во внутренней торговле и постепенно теряет эту роль также и в торговле международной, вопрос о валютных курсах — о количественных соотношениях между денежными единицами разных стран и об изменении этих соотношений — приобрел в международных экономических связях громадную роль. Валютное соперничество, переходящее иногда в валютную войну, стало постоянной составной частью борьбы за рынки. Основным органом, регулирующим сферу валютных отношений, является Международный валютный фонд (МВФ), хотя и здесь, как мы увидим ниже, противоречия и трения таковы, что их урегулирование выходит далеко за рамки возможностей этой организации.

К третьей группе средств внешнеэкономического регулирования относятся все те государственные меры, которые лежат за рамками первых двух (таможенных и валютных). В японской и в западной литературе они получили название «нетарифные ограничения» [19]. Номенклатура подобного рода ограничений очень велика, а их особенность в том, что они сливаются со многими направлениями внутреннего государственно-монополистического регулирования и во многих случаях касаются одновременно и импорта и экспорта. При анализе государственной внешнеэкономической политики следует различать две группы мер государственного регулирования: меры, касающиеся отдельных статей импорта или экспорта (таможенные тарифы, количественные ограничения, налоговые льготы и др.) и оказывающие лишь косвенное влияние на всю экономику в целом; меры, которые, напротив, оказывают непосредственное влияние на всю экономику, в том числе на импорт или экспорт.

---

[17] В. И. Ленин, — т. 45, стр. 335.

[18] Там же.

[19] Обычно в эту группу не включаются и валютные ограничения, поэтому, строго говоря, их следовало бы назвать «нетарифные и невалютные ограничения». Но для краткости под «нетарифными» мы в дальнейшем будем иметь в виду все те средства регулирования, которые не связаны непосредственно с изменениями тарифов и валютных курсов.

В специальном исследовании, посвященном вопросу о нетарифных барьерах, крупнейший японский специалист в этой области профессор Киёси Кодзима пишет: «Нетарифные барьеры можно было бы определить как „правительственную интервенцию", которая приносит с собой расхождение между частной и общественной стоимостью товаров внешней торговли каждой страны и предотвращает максимизацию общего объема рыночной продукции. Торговые барьеры, тарифные и нетарифные, возникают вследствие давления со стороны групп, имеющих противоположные интересы в борьбе за благоприятные для них дискриминационные правила и правительственную поддержку. Правительство вмешивается во внешнюю торговлю во имя более высоких целей национальной экономической политики, таких, как улучшение платежного баланса, достижение полной занятости, поддержка основных и быстро растущих отраслей. Если каждая страна стремится к максимизации общего объема общественного продукта путем ликвидации различий между частной и общественной стоимостью, тогда могут быть достигнуты оптимальное распределение мировых ресурсов и максимизация реального мирового дохода... Такой подход должен помочь отдельным народам понять ошибочность их позиции, если последняя состоит в том, чтобы не идти на одностороннее снижение торговых барьеров, если они не могут получить равных уступок со стороны своих партнеров» [20].

В этой же работе К. Кодзима высказывает весьма важные соображения, помогающие понять природу нетарифных барьеров. «Альтернативой к нетарифным барьерам, — пишет он, — могут служить меры по общему упорядочению, которые не носят селективный или дискриминационный характер, но затрагивают в целом всю экономику. Примерами могут служить такие меры, как изменение курсов валюты, фискальная и денежная политика, так называемая „политика доходов" и другие действия, производимые с целью сбалансирования внешних платежей. При этом общее повышение тарифов на импорт или субсидии, распространяемые на весь экспорт, по своему эффекту равносильны девальвации. Поэтому их также можно отнести к мерам по общему упорядочению». После этих констатаций К. Кодзима задает весьма многозначительный вопрос: «Если система мер общего упорядочения была бы отработана для эффективного функционирования, нельзя ли было бы отказаться от большей части нынешних нетарифных барьеров?» [21]. Иными словами, речь идет о том, чтобы создать столь эффективную систему общего управления экономикой, при которой дискриминационные меры стали бы ненужными. Из дальнейшего изложения следу-

---

[20] "Histotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 3.
[21] Там же, стр. 5.

ет, что сам автор не может дать положительного ответа на этот вопрос.

В протекционистских мерах, относящихся к третьей группе, с наибольшей силой проявляется националистический характер государственно-монополистического капитализма, и меры эти труднее всего поддаются международному согласованию. За пределами интеграционных группировок функции по такого рода согласованию входят в Генеральное соглашение о торговле и тарифах. Переговоры в рамках этой организации и вне нее, результаты которых зависят от соотношения сил их участников, и проложили путь к тем мерам, которые названы «либерализацией».

Но, говоря о мерах *государственного* регулирования, нельзя ни на минуту забывать о том, что все эти меры осуществляются в условиях монополистического контроля. Государство может разрешать или запрещать существование и деятельность *легальных картелей,* но его возможности воздействия на бесчисленные тайные действия и соглашения монополистических компаний, носящие протекционистско-монопольный характер, всегда весьма ограниченны.

Чтобы понять характер функционирования всех этих средств государственного регулирования в Японии, следует помнить о путях послевоенного развития ее внешнеэкономической политики. С конца войны до сентября 1951 г. действовали контроль американских военных властей, включавший практический запрет импорта иностранного капитала, и американская помощь по системам ГАРИОА и ЭРОА, которая обеспечивала в японском импорте подавляющие позиции США (около двух третей общей величины) [22]. К этому времени уже были созданы ГАТТ (1947 г.), МВФ (1946 г.), Международный банк реконструкции и развития (МБРР, 1946), а позднее (в 1961 г.) ОЭСР. Все эти институты представляли собой основные органы государственно-монополистического регулирования международных экономических отношений в условиях превосходства США и в значительной степени под их эгидой. Но, несмотря на то что одновременно с заключением Сан-Францисского мирного договора был подписан также и американо-японский «договор безопасности», превращавший Японию в неравноправного военно-политического союзника американского империализма, Япония не сразу смогла принять участие в названных организациях. С одной стороны, для Западной Европы и особенно для стран «третьего мира» Япония была страной, которая вновь стала выходить на арену мировой конкуренции, но с которой на основе еще свежих воспоминаний о ее роли во второй мировой войне можно было обращаться как со своего рода «Золушкой» — ли-

---

[22] См.: Я. А. Певзнер, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны, гл. VI и VII.

шать ее прав, вытекающих из участия в международных соглашениях. С другой стороны, при участии Японии в названных организациях США «выхлопатывали» для нее, как для страны, проходящей период восстановления, некоторые важные льготы. Лишь постепенно на Японию распространялись те же права и те же обязанности, которыми обладали и которые несли другие страны. Например, вступив в 1952 г. в МВФ, Япония в течение 12 лет оставалась в нем «страной статьи 14 устава МВФ», т. е. страной, которая имела право ограничивать конвертабельность своей валюты и широко этим правом пользовалась.

Лишь в апреле 1964 г. Япония стала «страной статьи 8 устава МВФ», т. е. страной, которая не имела права на то, чтобы ограничивать конвертабельность иены со ссылками на дефицитность платежного баланса. Это означало, что, в каком бы состоянии ни находились ее платежный баланс и валютные запасы, Япония была обязана безоговорочно по официальному курсу обменивать иены, предъявляемые ее внешними контрагентами. Но в то же время она получила право оплачивать импорт иенами, при необходимости обменивая последние на другие валюты [23].

Вступление Японии в ГАТТ в 1955 г. сопровождалось оговорками с обеих сторон: Японии разрешалось временно не выполнять обязанности, вытекающие из ст. XI устава ГАТТ, статьи, которая также требует свободной обратимости валют. В марте 1964 г. Япония отказалась также и от этой льготы и стала «страной статьи XI устава ГАТТ», что имело такое же значение, как и принятие ст. 8 устава МВФ. С другой стороны, статья XXXV ГАТТ разрешает странам-членам не применять по отношению к той или другой стране-члену режим наибольшего благоприятствования. Более того, участие в ГАТТ не может служить препятствием для применения одной страной по отношению к другой дискриминационных тарифов. В момент вступления Японии в ГАТТ ст. XXXV применили к ней Великобритания, Франция и Австралия, а впоследствии — ряд освободившихся стран. В 1972 г. из 79 стран — членов ГАТТ 22 страны (главным образом развивающиеся) продолжали применять к Японии ст. XXXV [24].

Страны «Общего рынка» широко прибегают в отношении Японии к так называемой «охранительной статье» (Safeguard Clause), т. е. к статье устава ГАТТ, разрешающей ограничивать импорт из страны-контрагента, с которой у данной страны неблагоприятный баланс. Непрерывными и настойчивыми усилиями своей общей и экономической дипломатии Японии постепенно добивается ослабления этих ограничений (и соответственно

---

[23] "Look Japan", April 10, 1964, стр. 1.
[24] "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 2, стр. 22.

громадного роста торговли со странами Западной Европы), но полностью они не отменены до сих пор [25].

Создавалось, таким образом, парадоксальное на первый взгляд положение: Япония, вставшая на путь либерализации, сама, будучи второй по экономической мощи державой капиталистического мира, подвергается внешнеэкономической дискриминации. Парадокс этот бесспорно отражает чрезвычайно высокую степень зависимости Японии от импорта, но она, как мы сейчас покажем, в долгу не остается.

В апреле 1964 г. Япония стала полноправным членом ОЭСР. Ее вступление в ОЭСР было неразрывно связано с курсом на либерализацию. Переходя к этому вопросу, отметим прежде всего, что необходимо строго различать либерализацию импорта товаров и либерализацию импорта капиталов — первая началась намного раньше и проводилась намного более интенсивно, чем вторая. Очередность эта отражает интересы и позиции японского капитала: если относительно низкие издержки на зарплату в Японии укрепляют конкурентоспособность японских *товаров,* то вместе с тем они понижают конкурентоспособность ее *капиталов* — существующие в Японии более высокие норма эксплуатации и норма прибыли служат сильнейшим магнитом для иностранного капитала, и здесь японские монополии постоянно нуждаются в государственной изоляции, для того чтобы действие этого магнита было ослаблено. Идя на либерализацию, Япония никогда не закрывает путь для отступления, для того чтобы пренебречь принятыми обязательствами и перейти от открытой экономики к активному протекционизму.

Либерализация имеет две стороны. В широком смысле слова — это снижение всех видов импортных барьеров, как тарифных, так и нетарифных. В более узком смысле слова либерализация понимается как сумма мер, направленных на ослабление нетарифных ограничений.

Что касается смягчения тарифных ограничений, то они осуществляются под эгидой ГАТТ в рамках особых программ и мероприятий. Самыми крупными из этих мероприятий были международные переговоры о всеобщем снижении тарифов, так называемые «раунд Кеннеди» и «раунд Никсона» (последний иногда называют «японским раундом»). Изменения, происшедшие в результате этих переговоров, отражены в табл. 27.

В довоенные годы для Японии были характерны тарифы, в среднем относительно более низкие по сравнению с США и странами Западной Европы, что, однако, ни в коем случае не было свидетельством таможенного либерализма. Суть была в том, что в японском импорте очень высокая доля принадлежала сырьевым товарам, и японский империализм был заинтересован в форсировании, а не в сдерживании их импорта. И сейчас доля

---

[25] "The Japan Economic Review", March 15, 1972, vol. 4, № 3, стр. 4.

Таблица 27

Средние размеры тарифных ставок на сырье и промышленные товары*, % к стоимости импорта

Год и страна	Сырье	Полуфабрикаты	Готовые изделия	Среднее
1970 г.				
США	2,5	5,6	8,8	6,8
Великобритания	0,2	6,9	8,6	6,2
Страны ЕЭС	0,4	4,8	8,2	4,5
Япония	3,4	6,3	12,7	6,3
1972 г.				
Япония**	4,2 (0,3)	5,1 (4,9)	8,6 (8,6)	5,5 (3,4)

* «Economic Survey of Japan (1972—1973)», стр. 83. Под средним размером тарифов имеется в виду средневзвешенная, основанная на стоимости импорта.
** В скобках данные по Японии без учета нефти.

сырьевых товаров в японском импорте высока, но все же она ниже, чем в довоенный период. К тому же, как крупнейший потребитель сырьевых товаров, Япония могла позволить себе роскошь сравнительно высоких тарифов, не опасаясь, что продавцы легко найдут другого покупателя. Лишь после долгого и упорного торга Япония согласилась на снижение тарифов. В 1972 г. японские тарифы были понижены по 1865 статьям, включающим продукцию горнодобывающей и обрабатывающей промышленности (в том числе обработанные сельскохозяйственные продукты), в среднем на 20%, в результате чего Япония приблизилась к уровню тарифов других индустриальных капиталистических стран.

При переходе к рассмотрению второй стороны либерализации естественно поставить вопрос о количественном соотношении обеих сторон — барьеров тарифных и нетарифных. К сожалению, пока на этот вопрос ответ дать нельзя. «Нет почти никакой возможности количественно определить эффективность нетарифных барьеров» [26], — пишет К. Кодзима. Реальное положение таково, что колоссальная сложность системы нетарифных барьеров (далее для краткости мы будем именовать их НТБ), возможность укрыть их, замаскировать под обычные правила коммерческих операций или под сами эти операции усиливает естественную обстановку недоверия, взаимных подозрений насчет того, что либерализация осуществляется только на бумаге [27].

[26] "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 2.

[27] Разница между тарифными и нетарифными барьерами имеет не только внешнеэкономическое, но и внутреннее социальное значение: если не считать контрабанды, то тарифы носят всеобщий характер, и поступления

Согласно официально публикуемым данным, на конец 1973 г. было либерализовано 97% импорта товаров. Внешне дело выглядит так, будто бы нелиберализованным остается только импорт крупных ЭВМ, соответствующего периферийного оборудования и нескольких видов сельскохозяйственных товаров (мясо, фруктовые соки и др.), либерализация импорта которых по требованию министерства сельского хозяйства и лесоводства должна быть растянута еще на 5—10 лет. Таким образом, остается сделать всего лишь один шаг к тому, чтобы создание «открытой экономики» было завершено.

Но истинное положение вещей отнюдь не таково. Его нельзя понять, не ознакомившись с действующей в Японии системой НТБ. Вкратце суть ее в том, что все импортируемые товары делятся на три категории: а) ввозимые по системе автоматического одобрения (Automatic Approval — AA); б) ввозимые по системе автоматических импортных квот (Automatic Import Quota—AIQ); в) ввозимые по системе импортных квот (Import Quota — IQ). Система AA состоит в том, что, хотя импортер обязан обратиться за разрешением на импорт в один из банков, ведущих инвалютные расчеты, это разрешение выдается автоматически. Система AIQ — промежуточная между первой и третьей: импортер должен сначала получить из МВТП сертификат AIQ, который — по самым общим правилам — должен выдаваться автоматически. Затем он заполняет импортную аппликацию и вместе с полученным сертификатом предъявляет ее в соответствующий банк. Вся суть системы AIQ в том, что «самые общие правила» имеют громадное число оговорок, исключений, «контрправил». Как указывает К. Кодзима, эта система «обладает чертами систем AA и IQ. Ее можно рассматривать либо как ослабленную систему импортных квот, либо как ужесточенную систему автоматического одобрения. Какое толкование соответствует действительности, зависит от конкретных действий администрации. AIQ следует рассматривать как хитроумную систему государственного вмешательства, свойственную только Японии» [28]. Наконец, к самой строгой системе, IQ, относятся те товары, по которым есть определенные лимиты, количественные ограничения, и соответствующие сертификаты выдаются МВТП не автоматически, а только до тех пор, пока эти лимиты не исчерпаны.

При оценке действительного положения необходимо отдавать ясный отчет в том, что либерализация отнюдь не означает отмены вообще всякого контроля и наблюдения. Либерализация даже не означает перевода в систему автоматического одобре-

---

от них идут в государственный бюджет. Что же касается НТБ, то все преимущества на стороне внешнеторговых монополий, получающих соответствующие квоты на импорт. НТБ усиливают зависимость мелких и средних компаний от «сого сёся».

[28] "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 11.

ния (АА). Либерализация означает перевод из системы строгого контроля IQ в систему промежуточного контроля AIQ. Но мы уже только что отметили, что эта система обладает большой «эластичностью», т. е. в руках администрации есть масса возможностей не подчиняться самым общим правилам об автоматической выдаче сертификатов. Эти возможности определяются уже рассмотренной выше в главе первой общей обстановкой, особенностями законодательства. Следует добавить, что по сравнению с некоторыми другими странами (в частности, с США) японское внешнеторговое законодательство отличается преднамеренной расплывчатостью и неопределенностью. В этом одна из причин, по которой возможно огромное число исключений, вытекающих из особых установлений МВТП и правительства.

Кроме того, следует иметь в виду, что, если МВТП даст компаниям или банкам негласное указание отказаться от тех или иных сделок, маловероятно, что найдутся такие, которые подобного указания не выполнят. И не только МВТП: в этой сфере, в сфере внешней торговли, особенно велика роль органов, которые мы назвали квазиправительственными, — начиная от Японского банка и кончая соответствующими отделами аппарата «Кэйданрэн» или многочисленными общими и отраслевыми ассоциациями внешней торговли, в которые входят частные компании, представители министерств и «Кэйданрэн».

К. Кодзима пишет: «Когда тот или иной товар освобождается от импортных ограничений, в дело вступают другие формы протекционизма. В этом причина сохранения системы AIQ. Когда товар подпал под либерализацию, взамен начинают действовать или более высокие тарифы, или чрезвычайные тарифы, или временные налоги. В будущем, по мере того как либерализация начнет распространяться на сельскохозяйственные товары, предполагается ввести на импортируемые товары дополнительные косвенные налоги и дифференциальные тарифы... Если иметь в виду защиту с помощью тарифов, есть немало отраслей, которые давно уже перестали нуждаться в такой защите, но все еще находятся под щитом. Примером может служить автомобильная промышленность» [29]. По мнению многих японских и иностранных исследователей, действительная степень либерализации импорта товаров в 1974 г. не превышала 50%, причем нельзя ожидать никакого прогресса, так как ограничения, будучи неофициальными или полуофициальными, носят весьма устойчивый характер.

Несмотря на отмену многих ограничений, в сентябре 1972 г. газета «Дейли Экспресс» характеризовала положение следующим образом: «Японцы установили у себя такое множество препятствий для иностранных товаров, что торговля с ними по-

---

[29] Там же, стр. 31—32.

добна игре в футбол с командой, которая заколотила свои ворота досками» [30].

Глубоко противоречивый, конфликтный характер японских внешнеэкономических связей с особенной ясностью прослеживается при анализе отношений Японии с США. История этих отношений с конца 50-х годов — это история «текстильной войны», «стальной войны», схваток вокруг вопроса об импорте в Японию сельскохозяйственных товаров, т. е. история непрерывных конфликтов в области внешнеэкономической *политики* обеих стран [31].

Рассматривая две стороны либерализации, не следует забывать и о том особом влиянии, которое оказывает на импорт государственная валютная политика, которая будет рассмотрена ниже. И наконец, необходимо отметить, что между государственными мерами по регулированию импорта и экспорта нет строгой разделительной черты. Ограничения в импорте могут служить развитию экспортных производств, а форсирование экспорта может создавать особо благоприятные условия для ввоза тех или иных товаров экспортными отраслями.

Подводя итоги, мы можем констатировать, что «либерализацию», «переход к открытой экономике» нельзя оценивать так, как ее оценивает большинство органов японской буржуазной печати, официальные лица и публицисты, ставящие своей целью рекламировать «вклад Японии в создание системы свободного движения товаров и капиталов». В действительности у Японии, как и у любой другой страны монополистического капитализма, остается громадное число государственно-монополистических средств постоянного и активного воздействия на импорт, его форсирования или ограничения — в зависимости от конкретных обстоятельств, от текущих потребностей.

С точки зрения бесперебойности воспроизводственного процесса в центре внимания японского государства находится импорт. Но движение товаров не может быть односторонним: длительное пассивное сальдо привело бы к падению курса иены, как это случилось с долларом. В коммерческом плане, в плане борьбы за прибыли экспорт — забота директоратов «сого сёся» и других экспортирующих фирм; в народнохозяйственном плане — забота государства. Оба эти направления далеко не всегда совпадают, а действительный курс определяется в процессе столкновения разных, зачастую противоречивых интересов.

Прокладывание путей для роста экспорта — задача более трудная, чем обеспечение импорта. Общее правило капиталистической экономики таково, что при прочих равных условиях (при владении равными массами стоимости) продать труднее, чем ку-

---

[30] Цит. по: «Правда», 22.IX.1972.

[31] См. следующие работы: С. К. Игнатушенко, Япония и США: партнеры и конкуренты; А. М. Шарков, Япония и США; Д. В. Петров, Япония в мировой политике.

пить, а в международной торговле это правило действует с особенной силой. Если в отношении импорта, несмотря на ряд исключений, главное — это барьеры, основное содержание государственной политики в области экспорта — его стимулирование. Именно стремление к стимулированию экспорта положено в основу своеобразной структуры главного из экономических министерств — МВТП, представляющего соединение в одном органе государственного регулирования внешней торговли и промышленности. «Стимуляторы экспорта, — пишет К. Кодзима, — меры, направленные на то, чтобы сделать продажу на экспорт более выгодной по сравнению с продажей внутри страны. Экспортеры должны получить возможность продавать за рубежом без потерь по ценам несколько более низким, чем внутренние. Это влечет за собой дискриминацию в пользу продукции, ориентируемой на экспорт. Распределение ресурсов будет сдвинуто в сторону от оптимума, что повлечет за собой расхождение между частной и общественной стоимостью. Другими словами, стимулирование экспорта принесет большие прибыли частным предприятиям, но это не повлечет за собой максимизации общественного продукта» [32].

Вслед за этим вполне обоснованным выводом профессор К. Кодзима ополчается против тех, кто обвиняет Японию в «нечестной торговле», ссылаясь на более низкую заработную плату в этой стране. Смысл его возражений в том, что заработная плата, как и другие издержки производства, не может быть во всех странах равной — факт бесспорный, но его констатация не может внести успокоение в лагерь зарубежных конкурентов, постоянно выражающих недовольство по поводу протекционистских мер японского правительства.

В чем же эти меры заключаются?

В 1964 г. Япония была вынуждена отменить правила о налоговых льготах в отношении экспортируемых товаров, так как эти правила шли вразрез со ст. XVI ГАТТ, которая запрещает субсидирование экспорта. Взамен, однако, было введено два новых способа субсидирования — «скрытых» в том смысле, что с точки зрения устава ГАТТ к ним трудно предъявить претензии. Во-первых, был создан Резервный фонд для развития зарубежных рынков, суть которого в том, что экспортирующим фирмам разрешается часть своих средств (в размере от 0,5 до 2,3% оплаченного капитала) откладывать в указанный фонд, причем отложенные таким образом суммы на 5 лет освобождаются от налогового обложения. Во-вторых, для экспортных фирм была создана система специальных льготных амортизационных отчислений.

Участие в ГАТТ не побудило Японию к тому, чтобы отказаться от ряда других стимуляторов экспорта. К их числу относит-

---

[22] "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 16.

ся, во-первых, система субсидирования оплаты процентов по экспортным товарам. По специальным указаниям МВТП Японский банк и государственные банки долгосрочного финансирования обязаны учитывать некоторые векселя экспортных предприятий из более низкого процента, чем обычный. Во-вторых, деятельность специальных органов по кредитованию экспорта — Экспортно-импортного банка и Фонда экономического сотрудничества с зарубежными странами. Цель этих двух органов в том, чтобы обеспечивать государственное финансирование экспортирующих предприятий на льготных условиях. В-третьих, осуществление специальной государственной программы по финансированию судостроения (суда являются одной из основных статей экспорта). Согласно этой программе 70% кредитов частные судостроительные компании получают от государственного Банка развития, а 30% — от «городских банков». При этом государство из собственных средств оплачивает 1% из 6,5 годовых, которые взыскивает Банк развития, и 2% из 8,2, которые берут «городские банки». Тем самым для судостроительных компаний обеспечивается льготный процент — в среднем 5,65 годовых. Этот метод одновременно играет роль государственного барьера против импорта судов и государственного стимулятора их внутреннего производства и экспорта [33].

Если основной задачей государства всегда было *стимулирование* экспорта, то уже с конца 50-х годов возникло такое положение, когда стали необходимы и государственные меры по его ограничению. Такое необыкновенное в истории капитализма явление возникло на основе внешнеполитических обстоятельств и обстоятельств, связанных с заботой о платежном балансе. Сдерживание экспорта производится, во-первых, на основе так называемых «добровольных ограничений», и, во-вторых, путем особых рекомендаций МВТП в отношении экспортных цен.

«Добровольные ограничения» — это совершенно новая форма, рожденная в послевоенные годы как результат компромисса между экономической и политической необходимостью. США (и большинство других стран ГАТТ) не могут принять законы, ограничивающие импорт из Японии, так как, даже если бы такие законы не противоречили ст. XXXV ГАТТ, они шли бы вразрез с духом современных политических отношений между этими двумя странами и вызвали бы в Японии мощный подъем антиамериканских настроений вплоть до возможного бойкота американских товаров. Вместе с тем правительство США и ряда других стран — контрагентов Японии не могут не считаться с деятельностью антияпонского лобби, питаемого интересами фирм, продукция которых конкурирует с японской. Именно на этой основе родился компромисс в виде «добровольных ограничений»,

---

[33] Там же, стр. 19—22.

которые давно уже превратились из временных в постоянные [34]. Упоминавшиеся выше японские законы о внешней торговле включают статьи, позволяющие вводить систему лицензий на экспорт и их количественное ограничение. По данным на 1972 г., «добровольный контроль» японского правительства распространялся на 264 статьи, 51 из которых ограничивалась по требованию США [35].

Официальная версия такова, что «добровольные экспортные ограничения имеют своей целью избежать чрезмерной конкуренции и упорядочить рынки». В действительности рассматриваемые акции имеют не только международный, но и определенный внутренний социальный смысл — «добровольные ограничения» обязательно предполагают государственное распределение количественных аллокаций между экспортирующими фирмами, что, как уже отмечалось, приносит с собой огромные преимущества монополистическим «универсальным компаниям».

В 1972 г. положение с платежным балансом (в смысле его чрезмерной активности) осложнилось до такой степени, что ряд правительственных органов во главе с министерством финансов предприняли шаг, совершенно невиданный в практике внешнеэкономического регулирования, — они попытались ввести налог на экспорт товаров [36]. Попытка эта не увенчалась успехом — против предложения о таком налоге выступили влиятельные круги монополий, и соответствующий законопроект не был принят парламентом. Но мы фиксируем внимание на этом, казалось бы, небольшом эпизоде с той целью, чтобы показать, сколь велики потенциальные возможности государственного регулирования даже в условиях «открытой», «либерализованной» экономики.

Государство в сфере миграции капиталов

В результате второй мировой войны система экспорта капитала, сложившаяся к ее началу, была разрушена, страны фашистской «оси» потеряли свои иностранные инвестиции полностью: Англия — на две трети, Франция, Голландия, Бельгия — не менее чем на три четверти.

К тому же экономические условия миграции капиталов после войны резко изменились. Что касается участвовавших в войне стран Западной Европы и Японии, то в период послевоенного восстановления (т. е. до начала или до середины 50-х го-

---

[34] Подробный анализ истории и системы «добровольных ограничений» см. в кн.: С. К. Игнатушенко, Япония и США: партнеры и конкуренты.

[35] "Hitotsubashi Journal of Economics", 1972, vol. 13, № 1, стр. 24.

[36] "The Japan Economic Journal", September 9, 1972, стр. 1; October 10, 1972, стр. 3; "The Japan Economic Review", November 15, 1972, стр. 1.

дов) не могло быть и речи об избытке капиталов. В то же время, как уже указывалось выше, по политическим соображениям были приняты административные меры к тому, чтобы не допустить скупки предприятий соответствующих стран монополиями тех стран, где капитал был в изобилии или «в достатке». Но и после того, как довоенный уровень был достигнут, экономическая обстановка в странах, пострадавших от войны, отнюдь не способствовала восстановлению экспорта капитала. В 50-х годах, на подступах к научно-технической революции и в ее начале, стало очевидно, что предстоит перестройка экономики столь радикальная, при которой потребность капиталов *внутри стран* резко возрастет. В смысле «капиталонасыщенности» в мире монополистического капитализма образовалось как бы два полюса. К одному полюсу принадлежали США, страна с большой массой относительно свободного капитала [37], т. е. с большим потенциалом в отношении его экспорта, а также Канада, Швеция, Швейцария, Австралия, хотя по массе капиталов, устремляющихся вовне, они, разумеется, резко отставали от США. Ко второму полюсу принадлежали все другие страны Западной Европы и Япония, остро нуждавшиеся в иностранных капиталах.

Сложившееся положение частично отражалось в соотношении учетных ставок некоторых стран. Даже регулируемые правительствами учетные проценты центральных банков в 1956—1957 гг. (накануне экономического кризиса 1958 г.) выглядели следующим образом США — 2,75 (апрель 1956 г.); Швейцария — 2,5 (май 1957 г.); Франция — 5,0 (август 1957 г.); ФРГ — 4,5 (январь 1957 г.); Япония — 8,4 (май 1957 г.) [38].

Однако страны, остро нуждавшиеся в иностранных капиталах, допускали их на строго определенных условиях, чтобы не ставить под угрозу свою независимость. Националистический характер государственно-монополистического капитализма ни в чем не проявлялся с такой силой, как в том, с какой тщательностью каждая из стран монополистического капитализма, особенно стран, побежденных или тяжело пострадавших от войны, контролировала все операции по импорту-экспорту капитала, чтобы эти операции не ставили под угрозу их экономическую независимость в буржуазном понимании (т. е. монополию капитала данной страны на эксплуатацию ее трудящихся).

По сравнению с внешней торговлей особенность миграции капиталов заключается в ее гораздо более трудной восстановимости. Черта эта была многократно усилена сложившейся после войны международной обстановкой — созданием и расшире-

---

[37] Под свободным капиталом следует подразумевать не «праздный» капитал, а капитал, который в случае вывоза в другую страну может рассчитывать на значительно более высокую прибыль по сравнению с той, которую он получает в собственной стране.

[38] «Экономика капиталистических стран», стр. 784.

нием мировой социалистической системы, укреплением сил социализма во всем мире, распадом колониальных империй и ликвидацией колониализма. Все же постепенно экспорт капитала восстанавливался, и в условиях невозможности новых территориальных захватов его роль как орудия экономической экспансии, неоколониализма начала все больше возрастать. «Экономическая „аннексия", — писал В. И. Ленин, — *вполне* „осуществима" без политической»[39]. Тезис этот находит свое яркое подтверждение в современном развитии.

Для послевоенного экспорта капитала были характерны следующие черты. Во-первых, в экспорте капиталов между странами наблюдались совершенно иные соотношения по сравнению с экспортом товаров. В 1971 г. Япония занимала в экспорте товаров всех стран капитализма 7,8%, находясь на третьем месте после США (14,1%) и ФРГ (12,7%). В том же году объем заграничных инвестиций стран — членов ДАК[40] составлял 140 млрд. долл., из которых на Японию приходилось лишь 4,5 млрд., или 3,2%. В то же время на США приходилось свыше 78 млрд. долл., на Англию — около 20 млрд. Отношение общего объема всех заграничных инвестиций к ВНП по всем странам ДАК, вместе взятым, составляло 6,3%, а для Японии — лишь немногим более 1%[41].

Во-вторых, резко изменилось отраслевое направление экспорта капитала. Если до войны примерно 60% его общего объема направлялось в добывающую промышленность, то в послевоенные годы около двух третей поступало в обрабатывающую.

В-третьих, столь же резко изменилось географическое направление движения капитала. Если в довоенные годы около двух третей шло из стран монополистического капитализма в колонии и полуколонии, то после войны такая же доля направлялась из одних стран монополистического капитализма в другие.

В-четвертых, огромную роль в международных экономических связях приобрели так называемые транс- или многонациональные компании. К началу 70-х годов стоимость реализованной ими промышленной продукции и услуг достигла одной трети валового национального продукта всех капиталистических стран, вместе взятых. В 1972 г. только на заграничных предприятиях многонациональных монополий было произведено продукции на сумму 370 млрд. долл., т. е. больше, чем весь капиталистический экспорт[42].

---

[39] В. И. Ленин, — т. 30, стр. 95.

[40] ДАК — Development Assistance Committee — комитет при ОЭСР, в который в настоящее время входят следующие капиталоэкспортирующие страны: Австрия, Австралия, Бельгия, Великобритания, Голландия, Дания, Италия, Канада, Норвегия, Португалия, США, Франция, ФРГ, Швейцария, Швеция и Япония.

[41] «Тоё кэйдзай токэй гэппо», 1972, № 6, стр. 7; «Мировая экономика и международные отношения», 1972, № 5, стр. 136.

[42] «Правда», 20.VIII.1974.

Приведенные выше данные обнаруживают резкое отставание Японии в экспорте капиталов. К ним следует добавить, что на март 1972 г. объем продаж иностранных филиалов японских компаний не превышал одной двадцатой части той же величины компаний США [43]. Если даже иметь в виду только те семь отраслей, где Япония в отношении экспорта капитала более всего преуспела, то на начало 70-х годов и здесь положение ненамного лучше. В области автомобилестроения на зарубежные филиалы с контролирующим участием капитала США приходилось 22% всей продукции американских корпораций, а для Японии соответствующая цифра составила 7%; в электротехническом и электронном машиностроении соответствующие цифры составили 30 и 3,3%; в общем машиностроении — 47 и 9,3%; в химии — 32 и 2,5%; в пищевой промышленности — 48 и 9%. Единственная отрасль, где Япония имела преимущество, — это производство текстиля (8,5% при нуле у США) [44].

Для японских инвестиций за рубежом характерна высокая отраслевая концентрация и географическая разбросанность. Более одной трети инвестиций сосредоточено в горнодобывающей промышленности. Если же иметь в виду причастность к этой отрасли крупной доли инвестиций, фигурирующих под рубриками «торговля», «банки и страхование», «прочие», то можно утверждать с уверенностью, что на горнодобывающие отрасли приходится не менее половины всех инвестиций.

В географическом распределении просматриваются некоторые важные закономерности. По данным министерства финансов, на конец 1972 г. Япония произвела за рубежом капиталовложения на общую сумму 6255 млн. долл. в 6278 предприятий, из них 2660, или 42% общего числа, находятся в Азии, 1695 — в Северной Америке, 277 — в Южной Америке и 665 — в Западной Европе. По стоимости, однако, на первом месте стоит Западная Европа (1,6 млрд. долл.) [45], на втором — Северная Америка (1,4 млрд.) и на третьем — Азия (1,3 млрд. долл.) [46]. Но как только мы переходим от общих данных к многонациональным компаниям, которым принадлежит будущее, картина сразу меняется. Из 512 подобных компаний с преобладанием японского капитала (на март 1972 г.) 45% приходилось на Азию, 23% на США и 12% на Западную Европу. Что же касается США и ФРГ, то капиталы их многонациональных компаний находятся преимущественно в индустриальных странах (соответственно 68 и 83%) [47].

---

[43] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 13.

[44] Там же, стр. 14.

[45] Впрочем, ввиду того что половина этой суммы инвестирована в акции компании «Бритиш Петролеум» в Абу-Даби (Ближний Восток), реальная величина вложений в Западной Европе не превышает 800 млн. долл., и последняя попадает на четвертое место.

[46] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 39.

[47] Там же, стр. 13.

В некоторых случаях японскому капиталу уже удалось завоевать монопольные позиции. Так, например, в Южной Корее на японский капитал приходится 57% от всего иностранного капитала, в Таиланде — 39,5%. Но в общей массе иностранных капиталов по отдельным географическим регионам доля Японии еще невелика. Так, на японский капитал приходится всего лишь 2% инвестиций в США, 4,8% — в Австралии [48]. Что касается Западной Европы, Латинской Америки, Африки, стран Ближнего и Среднего Востока, то здесь доля японского капитала в общей массе иностранных инвестиций ограничивается пределами от 2 до 5%.

По данным на март 1972 г., на японских предприятиях за рубежом работало всего 170 тыс. человек, т. е. в среднем немногим более 170 человек на одном предприятии [49]. Из всего этого следует, что по экспорту капитала Япония еще не заняла на международном рынке то место, которое соответствовало бы ее экономической мощи. Тем более, учитывая все вышесказанное о внешнеэкономической зависимости Японии, велик ее «экспансионистский потенциал».

Японский монополистический капитал явно не хочет больше мириться с таким «ненормальным», не отвечающим сегодняшней расстановке сил положением, когда 90% импортируемой Японией нефти, 60% железной руды и немалая доля других товаров покупается у американских предприятий, находящихся за пределами США. Насколько эта проблема беспокоит правящие круги Японии, можно судить по тому, что министерство внешней торговли и промышленности опубликовало специальную программу по вопросу об удовлетворении потребностей Японии в минеральных ресурсах при помощи участия Японии в разработке этих ресурсов за пределами страны. В настоящее время размеры импорта в Японию с японских предприятий за рубежом незначительны, но согласно этой программе к 1980 г. они должны достигнуть очень крупной величины: по рудам для производства алюминия и никеля — 50%; по меди, цинку — 30—33; по урану и сырой нефти — 25 и по руде для свинца — 20% [50].

По прогнозам японских и западных экономистов, прямые инвестиции японских компаний за рубежом достигнут к началу 80-х годов 42—50 млрд. долл. [51] и предприятия с участием японского капитала займут в некоторых капиталистических странах Юго-Восточной Азии и Тихого океана (особенно в Индонезии, Австралии, Малайзии) такое же место, какое они сейчас занимают в Южной Корее и в Таиланде и какое американский капитал занимает в ряде стран Западной Европы.

---

[48] "The Japan Economic Journal", November 17, 1973, стр. 10.
[49] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 15.
[50] "The Japan Economic Journal", April 9, 1972, стр. 20.
[51] "The Japan Economic Journal", November 13, 1973, стр. 20.

Факты подтверждают обоснованность таких прогнозов. Конец 60-х — начало 70-х годов ознаменовались переломом в развитии экспорта капитала. Об этом переходе к новому этапу свидетельствует прежде всего динамика экспорта капитала в последние годы. До 1965 г. прямые заграничные инвестиции Японии составляли около 500 млн. долл. и лишь в 1968 г. превысили 1 млрд. долл. После этого начался быстрый рост (на конец года): 1969 г. — 1,5 млрд. долл., 1970 г. — 2 млрд. [52], 1971 г. (март) — 3,6 млрд., 1972 г. — 4,5 млрд., 1973 г. — 6,8 млрд. и 1974 г. — свыше 10 млрд. долл. [53].

С чем связан столь явный и резкий перелом в экспорте капитала из Японии? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо вновь напомнить о причинах его отставания в прошлом. Потребность капитала внутри страны и норма прибыли были столь высоки, что японские монополии отдавали предпочтение инвестициям внутри страны. Политика же правительства в отношении экспорта капитала определяется главным образом тремя факторами, действующими зачастую в разных направлениях: во-первых, стремлением создать за рубежом прочные базы для импорта сырья; во-вторых, способствовать экспорту товаров и, в-третьих, не допустить такого вывоза капитала, который нанес бы ущерб внутренним инвестициям. В рассмотренной выше обстановке (при сравнительной легкости импорта товаров, быстром росте их экспорта и большом внутреннем спросе на капитал) главное внимание государства было обращено в сторону балансирования внешних платежей на основе активности внешнеторгового баланса.

До конца 60-х годов ни в коммерческом, ни в общеэкономическом планах время для реального расширения экспорта капитала еще не назрело, и соответственно в этом направлении государственная политика была сравнительно пассивной.

В это время, однако, сложилась определенная система регулирования экспорта, включающая, во-первых, правовое регулирование зарубежных инвестиций, во-вторых, их финансирование и субсидирование и, в-третьих, «экономическую дипломатию», которая была направлена не только на экспорт товаров, но и на подготовку к экспорту капитала [54].

Мы уже неоднократно говорили о переломе в экономической обстановке, который начался с конца 60-х — начала 70-х годов. К этому времени Япония уже не только успешно «сводила концы с концами», но и начала накапливать непрерывно (до 1973 г.) возраставший запас валюты. Вопреки пословице в данном случае нельзя было сказать, что «запас карман не тянет».

---

[52] "The Oriental Economist", 1971, July, стр. 10.

[53] «Тоё кэйдзай токэй гэппо», 1974, № 10, стр. 48.

[54] Е. Б. Ковригин, Новые явления в экспорте капитала из Японии, стр. 158.

Накопление американских долларов носило глубоко противоречивый характер.

С одной стороны, поскольку доллар остается «резервной валютой», т. е. основной валютой для международных расчетов, а Япония на нынешнем этапе избегает широкого выхода на международную арену ее собственной валюты, обладание долларовыми резервами для нее желательно и в известных масштабах необходимо. Это особенно ясно проявилось в связи с энергетическим кризисом 1973—1974 гг. Резкое повышение цен на нефть сразу изменило положение с японским торговым и платежным балансом — за один год совершился переход от небывало высокого положительного сальдо к столь же небывало высокому дефициту. При таких условиях накопленные Японией свыше 19 млрд. долл. оказались для нее необходимейшим амортизатором. С Японией не произошло того, что случилось с Италией, Францией или Англией, которые в результате энергетического кризиса и роста цен на нефть очутились на краю валютного банкротства. Выше мы видели, что энергетический кризис выступил как один из главных факторов ухудшения положения японской экономики, но на основе необычайно высоких накоплений долларов в 1970—1973 гг. Японии удалось сравнительно легко справиться с валютными трудностями.

Однако, с другой стороны, положительный эффект долларовых накоплений оказался для Японии неожиданным и непредвиденным. Начиная с 1971 г. буквально вся печать, отражающая позиции правящих кругов, все государственные органы единодушно выступали за меры по форсированию импорта и ограничению экспорта, за сокращение положительного сальдо торгового и платежного баланса, за сокращение долларовых запасов. Причины такой позиции были вполне определенны и обоснованны: во-первых, большой запас валюты выступал как одна из причин громадного давления со стороны США с требованием о ревальвации иены; во-вторых, ввиду падения реальной ценности доллара и надвигавшейся его девальвации речь шла о накоплении большой массы обесценивающейся валюты; в-третьих, поступающие на счета японских валютных банков доллары выступали как один из факторов, обусловливавших развитие инфляции внутри Японии.

Правда, запасы иностранной валюты (особенно долларов) выступают как один из факторов, облегчающих экспорт капитала. Но этот фактор не играет решающей роли. Главную роль в совершившемся переломе в отношении к экспорту капитала играли не валютные, а иные, уже рассмотренные выше факторы. К их числу относятся сокращение разрыва в уровнях заработной платы в Японии, с одной стороны, и США — с другой; увеличение разрыва заработной платы со странами «третьего мира»; стремление к выносу за пределы страны материалоемких и особо трудоемких отраслей (труд японцев становится дороже,

а в странах «третьего мира» труд по-прежнему дешев), а также отраслей, загрязняющих окружающую среду (из-за резко усилившихся государственных требований внутри Японии затраты на очистные сооружения быстро возрастают); стремление расширить сырьевой импорт при опоре на зарубежные предприятия японского капитала или на предприятия с его участием; неизбежность быстрого расширения участия Японии в мультинациональных корпорациях.

Особенно большую роль в переходе к широкому экспорту капитала и мультинационализации играет такой фактор, как преодоление действующих в других странах открытых или скрытых рестрикций в отношении импорта капитала. Здесь перед Японией богатейший послевоенный опыт США в отношении Западной Европы, и особенно в отношении стран «Общего рынка». Именно экспорт капитала явился средством, с помощью которого монополии США заняли прочные позиции на территории стран Западной Европы. В работе «Япония в эру мультинационализации» отмечается: «До сих пор главным мотивом мультинационализации американских и европейских предприятий было их стремление преодолеть ограничения импорта товаров путем экспорта капитала. Эта же причина лежит в основе движения японских корпораций вовне. Такого рода устремления особенно усилились среди японских предприятий в связи с ростом экономического национализма в развивающихся странах»[55]. 83% японских компаний, которым был задан вопрос о причинах активизации их выхода за рубеж, ответили, что главной причиной являются импортные рестрикции за рубежами Японии. Так, Президент «Ниссан дзидося» Кацудзи Каваматэ заявил: «В развивающихся странах постепенно усиливается контроль над импортом готовых изделий. С точки зрения прибыльности для автомобильной промышленности самым выгодным является экспорт готовых машин. Но независимо от немедленного получения прибылей мы бы хотели проникнуть в страну, где могли бы сотрудничать в развитии ее собственного производства и где есть перспектива получения прибылей в будущем»[56]. Директор всемирно известной японской судоходной компании «Ниппон юсэн кайся» Ёсия Ариёси сказал: «Ревальвация иены заставила нас с особенной остротой почувствовать необходимость проявить собственную инициативу в том, чтобы диверсифицировать риск путем инвестирования за рубежом»[57]. «Моя компания, — заявил президент одной из крупнейших в мире машиностроительных корпораций, „Хитати", Хирокоти Ёсияма, — ставит перед собой цель стать такой же мультинациональной, как голландская „Филипс" До сих пор продвижение наших капиталов за границу носило пассивный характер. Отныне мы переходим к актив-

[55] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 15.
[56] Там же.
[57] Там же, стр. 16.

ной мультинационализации». Ему вторит представитель одной из крупнейших торговых компаний, «Ито-Тю»: «Отныне мы должны рассматривать японский рынок по-новому — как часть рынка мирового» [58].

Как мы уже отмечали, вполне очевидно, что в том переломе в отношении к экспорту капитала, о котором идет речь, валютный фактор играл отнюдь не решающую роль. Экспорт капитала из Японии развивался почти независимо от того, насколько велики были активное сальдо ее платежного баланса и долларовые накопления. Двукратная ревальвация иены усилила позиции японской валюты на рынке капиталов, и Япония в состоянии производить вовне долгосрочные инвестиции с помощью собственной валюты. Она, однако, избегает этого, с тем чтобы как можно меньше зависеть от грандиозной по своим масштабам международной спекуляции «горячими деньгами», чтобы не образовались опасные для стабильности японской валюты рынки «евроиен», «американоиен» и т. п. Сегодня такой роскоши Япония себе позволить еще не может.

Правящие круги Японии отдают себе отчет в том, что на данном этапе создание какого-либо подобия «иеновой зоны» было бы для Японии чревато опасностями. Одно дело «иеновая зона» в условиях японской оккупации, прямого или косвенного политического хозяйничанья Японии, другое — в нынешних условиях, когда даже США с их неизмеримо большей экономической мощью, с войсками за рубежом, с руководящим участием в империалистических военных блоках, несмотря на отчаянные усилия удержать курс доллара, не смогли предотвратить его девальвацию после того, как масса долларов на мировом рынке вышла за пределы «критического максимума». И кто может знать, каков этот максимум, при какой массе иен, находящейся за рубежом, придется переходить от вынужденной ревальвации к вынужденной девальвации, которая скорее всего ударила бы по японскому экспорту [59].

Такова обстановка, в которой родилось столь необычное, парадоксальное на первый взгляд явление, как «либерализация экспорта капитала». Парадоксальность состоит в том, что на основании опыта довоенных лет экспорт капитала рассматривался в марксистской литературе как нечто такое, чему империалистическое государство не только не препятствует, но что, наоборот, в силу своей природы всегда и неизменно форсирует. Но в это — в общем верное — положение история вносит свои

---

[58] Там же, стр. 17.

[59] По данным на 1970 г., у США использование национальной валюты во внешнеторговых операциях составляло 95%, у ФРГ — 60—80, у Франции — свыше 50%. Япония же использовала во внешних операциях по экспорту 0,9%, а по импорту — 0,3% национальной валюты. В последующем эта доля выросла и по состоянию на апрель 1972 г. составила всего до 8,7 и 0,7% соответственно (Ю. С. Столяров, Валютные проблемы современной Японии, стр. 120).

существенные поправки. В Японии по закону 1949 г. «О контроле над иностранной валютой и внешней торговлей» валюта, поступающая в страну, переходила под контроль Банка Японии, который, как мы видели, представляет собой фактически центральный государственный кредитный институт. Банк располагал специальным фондом, предназначенным для обмена иен на доллары, необходимые для инвестирования за границей. Банк имел право автоматического обмена до 50 тыс. долл.[60]. Под «автоматическим обменом» подразумевалось, что разрешение на него давалось руководителями соответствующего оперативного отдела банка, которые, однако, действовали отнюдь не автоматически, а руководствуясь директивами министерства финансов. Что же касается сумм, превышавших 50 тыс. долл., то разрешения на них выдавались специальной государственной комиссией, состоявшей из представителей министерства финансов, министерства внешней торговли и промышленности, Банка Японии и других ведомств.

В октябре 1970 г., когда выяснилась устойчивая тенденция к росту инвалютных запасов, верхний предел автоматического разрешения был поднят до 200 тыс. долл., в сентябре 1970 г. до 1 млн. долл., а в июле 1971 г. индивидуальный отбор инвесторов (за небольшими исключениями) был отменен.

Количественные ограничения дополнялись ограничениями отраслевыми, которые также постепенно отменялись. В июле 1972 г. японское правительство окончательно отменило ограничения на капиталовложения в зарубежные банки во все виды ценных бумаг, на приобретение за границей недвижимости. 1 мая 1973 г. министерство финансов объявило о полной либерализации экспорта капиталов. Формально с этого времени любой инвестор имеет право вкладывать любую сумму, в любой стране, в любую отрасль.

До начала 70-х годов особо строгие ограничения распространялись на портфельные инвестиции[61], но затем и они постепенно отменялись: в июле 1971 г. японским частным лицам было разрешено приобретать облигации иностранных займов. Сразу после этого на японском рынке были размещены займы Азиатского банка развития (АБР), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и правительства Австралии. В результате этого за один год японские портфельные инвестиции в одни только облигации выросли с ноля до 125 млн. долл. Вслед за этим заявили о своем намерении разместить на японском рынке займы правительства Мексики и канадских штатов Квебек и Онтарио.

Затем очередь дошла и до портфельных инвестиций в иностранные акции. В мае 1972 г. японцам было разрешено приоб-

---

[60] Е. Б. Ковригин, Новые явления в экспорте капитала из Японии, стр. 161.

[61] Там же.

ретать на бирже в Токио в индивидуальном порядке иностранные непривилегированные акции.

Все это свидетельствует об очень важном качественном сдвиге. Токио начинает превращаться в международный кредитный центр, и не исключено, что к началу 80-х годов он в этом отношении станет в один ряд с такими центрами, как Париж, Цюрих, Франкфурт-на-Майне или даже Лондон.

Любопытно, однако, что при общем курсе на либерализацию экспорта капитала правительство все же отнюдь не выпускает из своих рук права и возможности контроля. В 1972 г., например, из опасения, что покупка японскими фирмами иностранных облигаций может повести к падению процента на облигации японских кредитных учреждений, министерство финансов установило, во-первых, лимиты на покупку облигаций зарубежных фирм, во-вторых, минимальные процентные ставки, по которым такие облигации могли приобретаться. В этом небольшом, не замеченном никем, кроме заинтересованных коммерсантов, эпизоде как в капле воды проявляется относительность и даже фальшивость «либерализации» — иностранная фирма предлагает японской фирме облигации, скажем, из 5%, а японское правительство в интересах японских банков, дабы не «испортить цену» на выдаваемые ими кредиты, определяет, что японские получатели займов должны платить не 5%, а больше [62].

Снятие ограничений с частного капитала было главным, но далеко не единственным шагом к решению вновь возникших задач. Общее ускорение экспорта капитала должно было достигаться, во-первых, при одновременном увеличении доли промышленных инвестиций по сравнению с коммерческими (т. е. по сравнению с инвестициями в сферу торговли и финансов); во-вторых, при опережающем росте инвестиций в добывающую промышленность. Последнее может быть достигнуто только в случае опережающего роста прямых инвестиций в развивающиеся страны, особенно в страны Юго-Восточной Азии, т. е. в те страны, где антияпонские настроения во многих случаях перевешивают факторы экономические, потребности в импорте капитала.

Но не может быть и речи о решении столь сложных и противоречивых задач на основе полной свободы для частных экспортеров капитала. «Либерализация экспорта» означает лишь развязывание инициативы, раздвижение рамок государственного воздействия, но отнюдь не его ликвидацию. Решающую роль здесь играют рассмотренные выше традиции взаимоотношений государственных органов и монополий, традиции, действующие почти с такой же силой, как и законы. Канадский журнал «Пасифик Эфферз» писал: «Либерализация не означает, что япон-

---

[62] "The Japan Economic Journal", October 10, 1972, стр. 1.

ские компании будут инвестировать за границей без консультаций со своим правительством»[63]. «Консультации» эти носят отнюдь не случайный, спорадический характер, а введены в определенную систему, которая включает следующие важнейшие элементы.

Во-первых, корпорации, намеревающиеся произвести инвестиции за рубежом, обязаны узнавать мнение руководителей соответствующих отделов МВТП, министерства финансов, «Кэйданрэн» и «ДЖЕТРО», считаться с этим мнением и действовать по их рекомендациям. Указанные органы руководствуются общим направлением государственной политики и особенно пристально следят за тем, чтобы за пределами Японии не возникала конкуренция между японскими компаниями. Практически это означает, что — по крайней мере в отношении крупных зарубежных проектов — вопрос о том, кому из японских компаний их осуществлять, решается в правительственных и «квазиправительственных» органах.

Во-вторых, для общего руководства эти органы выработали специальные постоянные рекомендации, имеющие во многих отношениях силу правил. Так, в январе 1973 г. «ДЖЕТРО» и МВТП опубликовали «Кодексы этики в заграничных инвестициях». В Кодексе МВТП указывается на необходимость не поднимать участие японского капитала выше 75%, всего японского персонала — выше 3%, а руководящего персонала — выше 50%; необходимость «учитывать интересы капиталоимпортирующих стран», обеспечивать производственное обучение местных кадров, придерживаться местной деловой практики, делить с местным капиталом ответственность за охрану окружающей среды и т. д.[64].

Сообщая эти сведения, японский источник добавляет следующее: «Свои требования МВТП собирается сделать более или менее обязательными путем укрепления системы страхования внешних инвестиций и создания системы предварительных одобрений на основе законов о контроле над валютными операциями и внешней торговлей. МВТП намерено представить эти рекомендации деловым кругам и немедленно приступить к переговорам с „Кэйданрэн“ и „Японским советом по внешней торговле“ с целью получить с их стороны одобрение»[65].

Этот небольшой абзац говорит о многом.

Во-первых, законы о контроле над внешнеэкономическими операциями не отменены, и на их основании правительство всегда может в административном порядке вернуться к прежним средствам.

Во-вторых, проводя «либерализацию», оно выдвигает новые, не столь открытые, но достаточно эффективные средства конт-

---

[63] "Pacific Affairs", Summer 1973, стр. 25.
[64] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 38.
[65] Там же, стр. 38.

роля. Так, инвестиционная политика японского правительства неразрывно связана с его общей внешнеполитической линией. Например, свои предприятия обрабатывающей промышленности японские фирмы концентрировали в Южной Корее, на Тайване, в Гонконге, т. е. там, где у них установлены особо тесные отношения с местными режимами. В результате этого на рынки США и Западной Европы усиливается приток товаров с марками указанных территорий, произведенных в действительности на японских предприятиях или на предприятиях с участием японского капитала. Что касается добывающей промышленности, то это как раз та сфера, куда Япония пытается направлять свои капиталы через систему «мультинационализации». К этому следует добавить, что пять наиболее мощных общеяпонских организаций монополистов («Кэйданрэн», «Ниссё», «Кэйдзай Доюкай», «Никкэйрэн» и «Японский совет по делам внешней торговли»), т. е. организаций, куда входят представители крупных торговых фирм, создали по инициативе и под руководством МВТП специальный совет, обязанностью которого является помощь правительству в руководстве делами зарубежных инвестиций и в контроле над ними. Предписания, выработанные советом, продиктованы прежде всего страхом перед антияпонскими настроениями, главное внимание в них уделяется необходимости сотрудничества с сооответствующими странами-импортерами на началах, приемлемых для последних [66].

В-третьих, правительство интенсивно финансирует заграничные инвестиции, особенно в развивающиеся страны (табл. 28).

Таблица 28

Доля государственных кредитов среди японских частных инвестиций в развивающихся странах*

	1967г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.
А. Общий объем ежегодных инвестиций, млн. долл.	84,6	122,6	199,6	408,1	492,5
Б. Государственные кредиты для инвестиций, млн. долл.	35,7	31,8	55,9	143,1	136,3
Б : А	42,0	26,0	28,0	35,3	27,8

* «Кэйдзай кёрёку-но гэндзё то мондай тэн», 1968; 1969; 1970; 1971; 1972.

Основными источниками государственных кредитов для внешнего инвестирования являются Экспортно-импортный банк и Фонд экономического сотрудничества с зарубежными страна-

[66] Там же, стр. 33—34.

ми — кредитные институты, оперирующие по преимуществу на средства японского государственного бюджета.

Среди государственных мер для поощрения экспорта капитала особую роль играет участие Японии в системе помощи развивающимся странам. Вопросы экономической помощи представляют собой сложную проблему, требующую самостоятельного анализа, который выходит за рамки данной работы [67]. Здесь мы лишь в самой общей форме отметим черту, характерную для Японии как для одной из главных держав — участниц политики неоколониализма. Политическая пропаганда правящих кругов Японии не устает твердить о «высоких целях японской помощи», о ее «бескорыстии». В действительности «помощь» Японии неизменно следует интересам японского государственно-монополистического капитализма, включающим как важнейшую часть коммерческие интересы японских монополий. При детальном анализе нетрудно было бы проследить прямую привязанность «помощи» в смысле ее общих размеров и региональной направленности к внешнеэкономическим интересам, и в частности к общегосударственным и коммерческим интересам экспорта капитала. Именно эти интересы заставляли Японию до начала 70-х годов концентрировать «помощь» преимущественно в направлении Южной Кореи, Тайваня, Южного Вьетнама, Таиланда и Сингапура. «Глобализация» внешнеэкономической политики выразилась, помимо прочего, в том, что Япония направляет помощь в ряд новых «перспективных» районов.

Ради ускорения иностранных инвестиций министерство финансов идет на ряд налоговых льгот: уже давно введено правило, по которому до 50% инвестиций в развивающиеся страны облагаются налогами в размерах, намного меньших по сравнению с тем, как если бы соответствующие инвестиции были обложены внутри страны. С 1973—1974 гг. эти же льготы распространяются и на инвестиции в страны индустриальные. Кроме того, выдвинуты проекты образования мощной полугосударственной Компании по зарубежным инвестициям — специально для кредитования и гарантирования японских инвестиций в индустриальных странах (для развивающихся стран такая компания существует давно). Правительство стремится также заключить как можно больше соглашений с правительствами стран — реципиентов японского капитала о государственных гарантиях от возможных, не зависящих от японской стороны потерь [68].

---

[67] Вопросы экономической помощи Японии развивающимся странам наиболее обстоятельно рассмотрены в следующих работах: Д. В. Петров, Внешняя политика Японии после второй мировой войны; С. К. Игнатушенко, Экономическая экспансия японских монополий после второй мировой войны; И. И. Василевская, Япония и страны Юго-Восточной Азии после второй мировой войны. См. также: "The Oriental Economist", 1975, January, стр. 17.

[68] "Japan into the Multinationalization Era", стр. 40.

Особую роль в государственной финансовой поддержке японских инвестиций играет Азиатский банк развития (АБР). По уставу банка, созданного в 1966 г. и объединяющего государственные капиталы 17 развитых и 19 развивающихся стран, его основной целью является содействие экономическому росту и сотрудничеству развивающихся стран Азии как на коллективной, так и на индивидуальной основе. В связи с этим банк взял на себя функции привлечения дополнительных финансовых ресурсов в страны Азии, использования ресурсов для выполнения программ развития этих стран и т. д. Почти по всем показателям деятельности банка Япония занимает в нем положение лидера. В частности, пост президента банка уже второй срок занимает представитель Японии, а в состав персонала банка входит большая группа японских специалистов. «Естественно, — отмечает советский исследователь М. А. Андреев, — что в этих условиях банк становится каналом преимущественно японского влияния в развивающейся Азии» [69].

Все это дает основание говорить о том, что на смену ограничениям приходит уже не «либерализация», а меры, которые призваны всячески форсировать экспорт капитала.

В области *импорта капитала* политика правительства носила активный характер и в основном была направлена на его торможение. Эта политика отличалась многообразием в зависимости от того или иного этапа экономического развития страны. До 1949 г. сами американские оккупационные власти запрещали покупку недвижимой собственности и акций, а также ограничивали покупку движимой собственности иностранцами, включая американцев. Это — один из ярких примеров, показывающих, как политические интересы берут верх над интересами коммерческими. США избежали ошибки, совершенной после первой мировой войны союзниками по отношению к побежденной Германии, когда массовая скупка за бесценок немецких предприятий иностранным капиталом способствовала резкому обострению политической борьбы, созданию в Германии революционной ситуации. Японский капитализм как военно-политический союзник был для империализма США гораздо более важен, чем приобретение в Японии крупной собственности американскими корпорациями.

Но и в это время было по крайней мере два важных исключения. Участие американского капитала было кратчайшим путем для того, чтобы в сжатые сроки создать в Японии столь нужную ей отрасль, как нефтеочистительная промышленность [70]. Именно большая доля американского капитала в этой отрасли

---

[69] См.: «Проблемы Дальнего Востока», 1973, № 4, стр. 108, 118.

[70] Япония в этом отношении не была исключением. В странах Западной Европы нефтеочистительная промышленность также создавалась в послевоенные годы в большей степени на базе американских капиталов и техники.

(около 50% в 1954 г.), а также существенная доля в химии и электромашиностроении [71] побуждали исследователей-марксистов делать в то время вывод о «превращении японских дзайбацу в американо-японские». Такого толкования придерживался и автор данной работы [72]. На этом основании даже после подписания Сан-Францисского мирного договора и создания американо-японского военно-политического союза, отвечавшего интересам монополистического капитала обеих стран, нередко делались выводы о колониальном или полуколониальном положении Японии. Методологическая ошибочность такого подхода заключалась в его односторонности. Вплоть до начала 70-х годов доля американского капитала в акционерном капитале Японии никогда не превышала 2%. Ошибочность выводов о колониальном или полуколониальном положении Японии, помимо прочего, как раз и демонстрируется тем, что иностранные капиталы допускались в страну под строгим *японским* государственным контролем. Ни одна сделка по закупке иностранными компаниями или резидентами акций не могла быть совершена без разрешения правительственного (межминистерского) Совета по иностранным инвестициям, причем разрешения выдавались только после строгого анализа вопроса о хозяйственной значимости каждой из сделок.

Основной формой сотрудничества японских компаний с иностранными были так называемые «технические соглашения» — продажа иностранными (по преимуществу американскими) фирмами патентов и лицензий плюс технические консультации с целью освоения новой для Японии технологии [73]. Но эти сделки также находились под государственным контролем и требовали каждый раз санкции Совета по иностранным инвестициям. Так продолжалось до конца 60-х годов, когда предприятия японских монополий уже стали предъявлять спрос на новейшую технику. С этого времени перед Японией остро встал вопрос об ускоренном развитии собственной научно-технической базы. Иностранный же капитал соглашался предоставлять Японии свою новую технику только или по преимуществу на началах инвестирования.

По японским данным, в 1971—1972 гг. на предприятия с иностранным капиталом приходилось 0,7% общего числа занятых в промышленности, 2,4% общей массы активов, 1,7% продаж и 3,8% прибыли (речь идет о предприятиях, в которых доля иностранного капитала составляет от 15 до 100%, т. е. в большин-

---

[71] Я. А. Певзнер, Экономика Японии после второй мировой войны, гл. IV.

[72] См.: Я. А. Певзнер, Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны, гл. VIII.

[73] Об этом см.: Я. А. Певзнер, Экономика Японии после второй мировой войны, гл. IV; А. И. Динкевич, Экономика Японии после второй мировой войны, гл. II.

стве случаев о предприятиях со смешанным капиталом). По американским данным, на конец 1970 г. прямые инвестиции США в Японии составляли около 1,5 млрд. долл., из которых 540 млн. приходилось на нефтеперерабатывающую промышленность, 753 млн. — на обрабатывающую и 198 млн. на прочие отрасли. По сравнению с инвестициями в Западной Европе (24,4 млрд. долл.) или в Латинской Америке (14,7 млрд.) инвестиции США в Японии невелики и составляли всего 1,72% общей суммы прямых зарубежных инвестиций США. В расчете на душу населения стран-импортеров на ту же дату инвестиции США составляли в Японии 14,3 долл. против 1065 долл. в Канаде, 144 долл. в Англии и 28,9 долл. в Италии. Несмотря на то что число филиалов иностранных банков в Японии увеличилось с 34 в 1968 г. до 53 в 1972 г., на конец 1972 г. кредиты, выданные иностранными банками, составляли всего 1,5% общей массы кредитов всей японской банковской сети — вдвое меньше доли иностранных банков в кредитах банковской системы США [74].

Правда, за всеми этими сравнительно небольшими суммами и долями скрываются столь важные сделки, как закупки американской компанией «Крайслер» 35% акций крупной автомобильной компании «Мицубиси дзидося», продажа автомобильной компанией «Исудзу» 34% акций американской «Дженерал Моторз» и т. д. В 1974 г., в условиях резкого ухудшения финансового положения многих японских корпораций, американские корпорации усилили свой нажим, но японские компании, используя государственные ограничения и государственную поддержку, «устояли», и большого роста импорта капитала в 1974—1975 гг. не произошло.

Таким образом, картина ясна — американский капитал лишь с большим трудом пробивался в страну, являющуюся военно-политическим союзником США, в страну, где существует наиболее высокая норма эксплуатации и прибыли.

Можно ли такое необычное положение объяснить ограничительными мерами японского правительства? Мы полагаем, что для такого объяснения есть весьма серьезные основания. Либерализация в отношении импорта капиталов проводилась и проводится значительно медленней, чем либерализация в области внешней торговли. Здесь японское правительство проявляло и продолжает проявлять особую и вполне естественную медлительность и осторожность.

Мы не будем подробно освещать историю либерализации импорта капиталов, так как она освещена в ряде уже упоминавшихся выше работ советских экономистов [75]. Отметим лишь, что печать и деловые круги других стран монополистического капи-

---

[74] "The Japan Economic Journal", June 19, 1973, стр. 12.

[75] См. также ст.: П. Д. Долгоруков и Ю. П. Шипов, К вопросу о либерализации иностранных инвестиций в Японии, — «Бюллетень иностранной коммерческой информации», 1970, № 6, приложение.

тализма относятся к японской «либерализации» с большим подозрением. Так, например, французский журнал «Экономик» писал: «Необходимо иметь в виду, что термин „либерализация“ является весьма относительным. Уже после проведения либерализации большая часть отраслей японской промышленности отнесена к категории „А“, в которой иностранцы не имеют права на владение более чем 50% капитала. На 100% владения они имеют право в тех отраслях, куда им трудно пробиться ввиду сильных позиций, занимаемых японцами (судостроение, производство мотоциклов, электромашиностроение, металлургия и т. п.)» [76].

В 1974 г. все еще оставалось большое число отраслей, которые подпадали под действие законов о контроле над импортом иностранного капитала [77]

Подобно тому как в области внешней торговли не отменен Закон об экспортной и импортной торговле, в области миграции капитала действуют принятые в 1950 г. Закон об иностранных инвестициях и Закон о контроле над иностранной валютой. Именно на основании этого закона и независимо от мер по либерализации Совет по иностранным инвестициям рассматривает все заявки без исключения [78]. Это значит, что автоматичность одобрений, даже там, где она провозглашена, носит далеко не абсолютный характер. Помимо ограничений, вытекающих из рассмотренных выше отношений между правительством и частными органами, Совет по иностранным инвестициям каждый раз решает, под какую категорию следует подвести данную сделку. На основании этого закона министерство финансов и Банк Японии время от времени вводят лимиты на приобретение иностранцами японских ценных бумаг, совершенно не считаясь с «либерализацией». Так, в октябре 1972 г. в качестве одного из пунктов «программы защиты иены» (от угрозы ревальвации) было решено не допускать роста суммы японских акций и облигаций в руках иностранцев сверх соответственно 4 млрд. долл. и 700 млн. долл., т. е. тех сумм, которые были зафиксированы на указанную дату [79]. Печать Японии то и дело помещает сообщения о различных ограничениях для иностранного капитала, вводимых японским правительством. Например, в июле 1973 г. МВТП ввело правило, согласно которому иностранцам запрещается заниматься «многоступенчатой» (multilevel) торговлей, т. е. для иностранных компаний запрещается диверсификация (по-

---

[76] "Economiques", November 1970, стр. 39.

[77] Их подробные списки регулярно публикуются в японском журнале "Trade and Industry".

[78] «Джепен экономик джорнел» ежемесячно публикует список разрешений на сделки с иностранными компаниями, даваемых правительственной Комиссией по иностранным инвестициям. Так, в номере от 3 июля 1973 г. приводятся краткие данные о каждой из 49 сделок, разрешенных Комиссией в течение мая того же года.

[79] "The Japan Economic Journal", October 31, 1972, стр. 10.

лучив разрешение на определенный вид торговли, они не имеют права выходить за его пределы) [80]. Тогда же было введено правило, согласно которому была запрещена непосредственная (over — the counter) продажа иностранцам акций японских предприятий и все подобного рода сделки должны были заключаться через Токийскую акционерную биржу, что дает в руки правительства дополнительные средства влияния на импорт капитала [81]. По отношению к японским банкам действует правило, по которому кроме описанных выше ограничений еще требуется разрешение министра финансов. Особенно строги правила в отношении страхового дела: во-первых, иностранные страховые компании могут оперировать только как филиалы японских; во-вторых, они не допускаются к операциям по страхованию жизни; в-третьих, иностранные филиалы страховых компаний представляют японскому министерству финансов по установленной последним форме подробные отчеты о своих операциях [82].

Разумеется, постепенное снятие ограничений было фактором, облегчающим иностранные инвестиции в Японии. Но тем не менее после ускорения либерализации в начале 70-х годов не последовало серьезного роста импорта капитала. Так, в 1970 г. прямые иностранные капиталовложения в японскую экономику составили 115 млн. долл. в 1971 г. — 256 млн., в 1972 г. — 160 млн. и в 1973 г. — 167 млн. долл. [83]. В прогнозах на 70-е годы, составляемых близкими к правительству организациями, предполагается, что при высоких темпах роста ежегодных иностранных инвестиций их масса вряд ли вырастает выше 3—4% относительно массы внутренних инвестиций. К началу 80-х годов иностранные инвестиции в Японии не превысят 5,5—6 млрд. долл., т. е. будут в 6—7 раз меньше, чем предполагаемый объем японских прямых инвестиций за рубежом [84].

Вышеприведенные факты очень красноречивы. Прежде всего они еще раз свидетельствуют о том, что развитие процесса либерализации целиком и полностью зависит от соотношения противоборствующих сил, внешних и внутренних. Направление либерализации и ее очередность определяются тремя факторами: во-первых, тем, как созревает конкурентоспособность японских капиталов в тех или иных отраслях; во-вторых, социально-политическими условиями и, в-третьих, особой заботой Японии о том, чтобы полностью сохранить в своих руках ключевые позиции — те сферы экономики, которые играют особо важную роль и которые находятся в руках или под контролем государства. Приведем несколько примеров. Так, покупая у США ЭВМ (осо-

---

[80] "The Japan Economic Journal", July 17, 1973, стр. 11.
[81] "The Japan Economic Journal", July 24, 1973, стр. 22.
[82] "The Japan Economic Journal", October 10, 1972, стр. 1.
[83] "The Japan Economic Journal", June 19, 1973, стр. 12; "The Japan Times", 25.IV.1974.
[84] Х. Канамори. Нитибэй кэйдзай-но сёрай, стр. 199.

бенно крупногабаритные), Япония вплоть до конца 1974 г. оттягивала либерализацию импорта капитала в эту отрасль — явно для того, чтобы дать встать на ноги и укрепиться собственным компаниям по их производству. К числу нелиберализуемых отраслей относится сельское хозяйство, так как его либерализация резко бы усилила и без того опасный с точки зрения социально-политических интересов ЛДП процесс вытеснения крестьян с земли. То же относится и к ряду производств, где преобладают мелкие предприятия. К отраслям, где иностранному капиталу разрешено приобретать не более 15% инвестиций, относится ряд государственных предприятий, которые вообще закрыты для иностранного капитала, но особенно важно то, что к этой группе относятся практически все предприятия кредитной системы. А ведь здесь-то капиталы как раз более всего нужны, о чем можно судить по высокой доле заемных средств японских предприятий. И наконец, если говорить о всей японской экономике в целом — даже там, где либерализация осуществляется, она редко влечет за собой усиление притока иностранного капитала.

Чем это объясняется? Можно ли такой факт объяснить только высокой конкурентоспособностью японского капитала? Мы полагаем, что такое объяснение было бы односторонним и недостаточным.

Соотношение производительности труда и издержек производства — фактор первостепенный и в конечном счете решающий; но прокладывает он себе дорогу в непрерывном столкновении с факторами социально-политическими, и действительная причина медленного роста иностранных инвестиций в японской экономике состоит в том, что социально-политические факторы уже длительное время берут верх и накладывают свой отпечаток на характер экономического развития.

Среди этих факторов важнейшую роль играет государственно-монополистическое регулирование. Цель, которую японское правительство ставило перед собой, — не дать иностранному капиталу захватить важные позиции в японской экономике, допускать иностранный капитал лишь в те отдельные отрасли, которые остро нуждаются для своего развития в иностранной технологии, — эта цель, по крайней мере до середины 70-х годов, была достигнута.

Государство и валютная проблема

По отношению к внешнеэкономическим связям (внешней торговле, миграции капиталов) валютная проблема носит вторичный характер. Но вторичный — не значит второстепенный. Валютная проблема в ее нынешнем виде неотрывно связана с закономерностями общего кризиса капиталистической систе-

мы, в частности с тем фактом, что «золотой век» капитализма — век золотомонетного обращения — навсегда ушел в прошлое. «Промышленный капиталист..., — писал К. Маркс, — постоянно должен сравнивать свои собственные издержки производства с рыночными ценами не только в своей стране, но и с мировыми ценами» [85]. До первой мировой войны основным орудием сравнения были кредитные деньги, функционировавшие на базе золотого стандарта. Абсолютная связь денег с золотом (в смысле разменности банкнот на золото) была более или менее надежной гарантией полноценности национальных валют в международном обороте. Вмешательство государства в международное движение золота и банкнот ограничивалось главным образом юридической стороной дела. После же войны положение коренным образом изменилось: уже сам по себе отказ от свободного размена банкнот на золото внутри стран и переход к золотослитковому стандарту означал введение государственного контроля над движением денежного золота, контроля, осуществлявшегося через центральные банки и специальные банки международных расчетов. Золото в этом случае служило лишь для покрытия сальдо расчетных балансов.

К окончанию второй мировой войны две трети всех мировых запасов денежного золота оказались сосредоточенными в США [86], т. е. в той стране, которая менее других нуждалась в денежном золоте, поскольку ее внешнеторговый и платежный баланс в течение ряда послевоенных лет был активен. И напротив, без денежного золота осталось большинство стран Западной Европы и Япония, т. е. страны, которые в те годы менее всего могли покрывать необходимый для них импорт экспортом товаров. В предвидении этого противоречия, еще до окончания войны, в 1944 г. на конференции в Бреттон-Вудсе была создана система, основным принципом которой было приравнивание бумажных денег США, долларов, к золоту — по заранее согласованному твердому курсу (1 тройская унция золота = 35 долл.). Формально связь с золотом сохранялась. По требованиям соответствующих правительств и центральных эмиссионных банков США были обязаны обменивать доллары на золото. Но эта связь, осуществляясь при участии Международного валютного фонда, в котором США занимали руководящие позиции, носила косвенный характер, и в целом система эта означала еще один шаг к вытеснению денежного золота из международного оборота, а вместе с тем и к тому, что государственно-монополистическое регулирование сферы международных расчетов должно было еще больше усилиться.

Эта система функционировала более или менее удовлетворительно до начала 60-х годов — до тех пор, пока у США был

---

[85] К. Маркс и Ф. Энгельс, — т. 25, ч. I, стр. 369—370.

[86] С. М. Борисов, Золото в экономике современного капитализма, стр. 254.

положительный торговый и платежный баланс, пока существовал «долларовый голод» и реальное золотое содержание доллара более или менее соответствовало номинальному, а иногда и превышало его. Укрепление позиций стран Западной Европы и Японии на международных рынках и ряд факторов международного положения, обусловивших громадный рост расходов США за рубежом (война во Вьетнаме, содержание за пределами США больших вооруженных сил и т. д.), в корне изменили положение вещей. Падение курса доллара ниже номинала привело к тому, что номинальный курс доллара мог поддерживаться только в случае ревальвации других валют, прежде всего валют тех стран, где на основе активного платежного баланса накапливались крупные запасы долларов. В конце 60-х — начале 70-х годов к таким странам относились прежде всего ФРГ и Япония.

США оказывали на эти и другие страны давление, целью которого было избежать ради сохранения политического престижа номинальной девальвации доллара, произведя его фактическую девальвацию за счет своих партнеров-конкурентов [87]

Все эти меры лишь ненадолго оттянули наступление валютного кризиса, который с большой силой развернулся в 1971—1973 гг. Кризис этот составляет одну из самых драматических страниц в истории межимпериалистической борьбы новейшего времени.

Что касается Японии, то в ее внешнеэкономических связях в начале 70-х годов сложилась весьма своеобразная ситуация: депрессия 1970—1971 гг. при увеличении экспорта принесла с собой резкое сокращение роста импорта (в частности, из США), что в сочетании с растущим экспортом повело к возрастанию активного сальдо платежного баланса и валютных запасов [88]. В условиях кризиса, разворачивающегося в США, это вызвало со стороны последних сильный нажим с целью добиться исправления торгового баланса в свою пользу — в частности, путем ревальвации иены. Первая ревальвация иены (на 16,88%) [89] не принесла результата, которого добивались США и другие конкуренты Японии. В 1972 г. японский экспорт, хотя и несколько снизился по своему физическому объему, в долларовом выражении снова возрос на 19,3%, что свидетельствовало о большом масштабе заниженности иены в предыдущий период.

Дальнейший рост японского экспорта после ревальвации вызвал тревогу в США и побудил их предпринять внешнеполи-

---

[87] Имеется в виду тот факт, что ревальвация валюты данной страны равносильна девальвации валюты страны-контрагента.

[88] Подробнее об этом см.: Ю. С. Столяров, Валютные проблемы современной Японии, стр. 136. В этой работе приведены расчеты, показывающие, что в результате ревальвации 1971 г. в связи с удешевлением импорта Япония оказалась в выигрыше по отношению к другим странам.

[89] "Economic Survey of Japan, 1972—1973", стр. 91.

тические шаги, направленные на то, чтобы изменить положение в свою пользу [90]. В самой Японии такой итог также вызывал тревогу: впервые за всю историю капиталистической Японии (исключая военные годы) правительство и руководящие круги монополистического капитала активно добивались не роста экспорта, а его сокращения. Одна из главных мер в этом направлении заключалась в сокращении импортных ограничений.

Эта мера рассматривалась как часть усилий, предпринятых для поддержания экономического роста за счет мелких, средних и малорентабельных крупных предприятий во всех отраслях народного хозяйства.

В связи с сохранением положительного сальдо платежного баланса в 1972 г. (особенно в связи с тем, что более половины его образовалось в торговле Японии с США) весь этот год прошел под знаком огромного давления со стороны Вашингтона с целью проведения Японией повторной ревальвации иены. Но если японской буржуазии, несмотря на потери, удалось на основе высокой нормы эксплуатации выдержать удар первой ревальвации, то перспектива второй ревальвации вызвала в Японии панический страх. Натолкнувшись на отказ японского правительства, так же как и правительств пяти других стран, произвести новую ревальвацию и в условиях дальнейшего резкого ухудшения позиций доллара, Вашингтон пошел в феврале 1973 г. на новую 10-процентную девальвацию доллара — акт, который для Японии по своим последствиям был равноценен столь тщательно избегавшейся ею ревальвации иены. Немедленным ответом Японии на односторонний, не согласованный ни в каких международных организациях акт США явился столь же односторонний шаг — введение «плавающего» курса иены, что означало отказ от строго фиксированного курса, развязывание рук для регулирования курса «по обстановке».

Обстановка складывается таким образом, что в отношении экспорта товаров Япония наталкивается на возрастающие контрудары со стороны своих партнеров. Вслед за США с их активными мерами против японского импорта все настойчивее выдвигают требования об ограничении ввоза японских товаров и страны ЕЭС, а в некоторых странах Азии дело дошло до бойкота японских товаров (в то время как экспорт японского капитала растет).

Каковы важнейшие последствия происшедших перемен? С нашей точки зрения, самое важное заключается в том, что в валютных отношениях еще сильнее подорвано доверие между странами.

Присмотримся внимательней к тому, что представляет собой фиксированный курс при невозможности для владельца бумаж-

---

[90] Подробнее об этом см.: С. И. Вербицкий, Внешняя политика Японии, — «Япония 1973», стр. 51.

ных денег обменять их по курсу на золото. Валютный курс ни при каких условиях — в том числе и при золотомонетном обращении — не имеет ничего общего с соотношением цен. Например, если при золотомонетном обращении 1 иена равна 0,5 долл., это вовсе не значило и не могло значить, что за любой товар, покупавшийся в Японии за 1 тыс. иен, в США уплачивали 500 долл. Такая «пропорциональность» означала бы удар по международному разделению труда, которое на основе законов товарного хозяйства осуществляется путем постоянных изменений соотношений стоимостей разных товаров и столь же постоянных отклонений цен от стоимостей. В международном плане действие этого общего закона товарного хозяйства сильно осложнено вследствие того, что общественно необходимый труд как основа стоимости в национальных маштабах редко совпадает с общественно необходимым трудом в масштабах международных. Интернационализация стоимости — процесс, который прогрессирует, пока существуют государственные границы, но никогда не может завершиться.

Роль свободного обмена банкнот на золото в международном плане заключалась в том, что это была известная страховка на случай внезапного повышения цен [91]. Если японский купец продавал в США товары на 500 долл. и по курсу обменивал их на 1000 иен, а в это время цены на нужные ему товары в Японии возрастали, то, имей он возможность обменять эту 1000 иен на золото по курсу, его потери были бы минимальны (разумеется, обмениваемость на золото никого не спасала от самих колебаний цен, в частности от их разорительного для многих падения во времена экономических кризисов и депрессий).

С прекращением золотомонетного обращения страховка, о которой только что шла речь, отсутствует. Если современная японская торговая компания продала в США товаров на 1 млн. долл. и получила по курсу (1 долл.=360 иен) 360 млн. иен, а в это время в Японии возросли заработная плата и другие издержки производства, то застраховаться от этого покупкой золота по официальному курсу компания не может.

Что же заменяет «золотую страховку»? Во-первых, частичной гарантией было само существование твердого курса. Тот факт, что с восстановлением конвертабельности японской валюты за каждый вырученный в США доллар японский продавец мог получить 360 иен, было если не гарантией, то во всяком случае ориентиром для расчетов. Но эта страховка недостаточна по той причине, что — в отличие от золота — она не носит всеобщего характера. Поскольку фиксированное соотношение валют не опирается на золото, оно носит весьма условный характер. В своем исследовании С. К. Игнатущенко пишет:

---

[91] Полной страховки, разумеется, быть не могло, так как сама стоимость золота — величина переменная.

«Сравнение покупательной способности валют — дело чрезвычайно большой сложности, особенно для таких отличающихся друг от друга стран, какими являются Япония и США». Далее он отмечает, что в послевоенный период в Японии были проведены две оценки покупательной способности иены и доллара по оптовым ценам. Согласно оценке, проведенной известными японскими экономистами Ватанабэ и Комия, по данным, относящимся к 1952 г., соотношение покупательной способности иены и доллара составляло (иены за доллар): по минеральному топливу — 845; химическим продуктам — 466; металлам и металлоизделиям — 462; целлюлозно-бумажным товарам — 289; текстильным товарам — 284; сельскохозяйственным — 219. По японским весам средневзвешенная в указанном году составляла 330 иен за 1 долл. (при официальном курсе 360 иен за 1 долл.).

По оценке Управления экономического планирования Японии, соотношение оптовых цен в 1958—1959 гг. составляло (иены за доллар): по минеральному топливу — 841; химическим продуктам — 484; пищевкусовым товарам — 422; металлам — 391; стройматериалам — 356; текстильным полуфабрикатам — 320; текстильным тканям — 210. Средневзвешенная в этот период составляла 406 иен за 1 долл.[92].

Что касается сравнительной покупательной способности иены по потребительским ценам, то результаты производившихся обследований обнаруживали заниженность официального курса иены (1 долл.=360 иен), которая играла роль фактора, способствовавшего японскому экспорту. С этой точки зрения на протяжении всех послевоенных лет до начала 70-х годов японское правительство было заинтересовано в том, чтобы не допускать ревальвации иены, чего уже давно требовали США. Но при общей заниженности иены соотношения цен в Японии и в США (а также на мировом рынке) отличались громадными отклонениями от официального курса. Если единицу минерального топлива, которая за рубежом Японии стоила 1 долл., в Японии можно было продать за 845 иен, а затем за эту сумму по официальному курсу приобрести уже не 1, а 2,33 долл. (845 : 360), то на основании этих цифр создается представление о необыкновенно высокой прибыльности такой сделки. Но в действительности все зависит от того, каковы издержки производства данной единицы топлива. Ведь в силу сложившейся на месте производства конъюнктуры цена в 1 долл. может быть для продавца убыточной. И, лишь продав товар в Японии, он может покрыть убытки и получить прибыль. По сельскохозяйственным товарам положение иное: в то время как на рынке за рубежом цена единицы товара составляет 1 долл., в Японии ее можно было продать за 219 иен, которые затем обменивались

---

[92] «Нихон кэйдзай симбун», 15.V.1969 г.

на 0,6 долл. (219 : 360). Значит ли это, что импортер несет убыток? Нет. Все зависит от того, какая часть цены приходится на издержки производства и какова прибыль. Если за рубежом издержки производства единицы упомянутого сельскохозяйственного товара составляют 50 центов, то и продав его в Японии за 60 центов импортер получает на каждой единице 10 центов прибыли.

В современной действительности, при условном характере валютного курса образуется то, что можно было бы назвать «зоной коммерческой опасности», т. е. существует такая группа товаров импорта и экспорта, по отношению к которым только по причинам, лежащим в валютной области, прибыльность находится на пределе и даже небольшой рост издержек или небольшое изменение курсов может подорвать прибыльность импорта или экспорта.

Можно сказать без преувеличения, что с ликвидацией золотомонетного обращения, при прочих равных условиях, черты стихийности и анархии, свойственные капиталистическому производству, резко усиливаются. Это в полной мере относится и к международным экономическим связям, что обнаружилось во время кризиса 1929—1933 гг. Но вся суть дела в том, что «прочие условия» не остаются «равными» — второй (после межгосударственной фиксации курсов) и решающей страховкой служит государственная поддержка, рассмотренное выше государственно-монополистическое регулирование экспорта и импорта, осуществляемое как часть общеэкономического регулирования.

Встав на путь либерализации, правительство постоянно проявляло заботу о том, чтобы вышеупомянутая «зона коммерческой опасности», рожденная отсутствием «золотой страховки», была для японского капитала минимальной. Эта озабоченность выступала как основной фактор, определявший конкретное содержание мер по либерализации импорта и экспорта, очередность либерализации, ее техническую сторону, содержание скрытых контрмер, негласных или неофициальных шагов с целью предотвратить возможные отрицательные последствия очередного этапа либерализации.

Самый важный вывод из анализа кризисных ситуаций в валютной области в начале 70-х годов заключается в том, что никакая «либерализация» не может выйти за определенные пределы, сорвать или даже ослабить государственный контроль над всей сферой внешнеэкономических связей. Все, что может принести с собой «открытая экономика», — это лишь изменение форм контроля, перенесение центра тяжести с одних мер на другие.

Это положение с особой ясностью подтвердилось во время последних валютных кризисов. Оказавшись перед лицом кризисов и стремясь избежать невыгодной для японских экспорте-

ров ревальвации иены, японское правительство отнюдь не ограничивалось дипломатическими мерами, направленными на то, чтобы противостоять давлению США, отвергнуть ревальвацию или сделать ее минимальной. Одновременно с дипломатическими шагами в предвидении ревальвации или после ее осуществления правительство прибегло к широкому маневру, включавшему набор самых разнообразных средств — от таможенных мероприятий, прямых и действенных рекомендаций о сдерживании или расширении экспорта или импорта, от смягчения антикартельных законов и до манипуляций с банковскими процентами, прямого или косвенного субсидирования японских корпораций, попадавших в связи с ревальвацией в трудное положение.

Набор этих средств был рассмотрен выше. Высокая степень их привязанности к валютному положению демонстрируется тем фактом, что именно в связи с валютным кризисом правительство принимало специальные «программы срочных мероприятий».

В разгар либерализации объективная экономическая необходимость 1971—1973 гг. породила ряд мер, открыто включавших активнейшее государственное вмешательство. И хотя ни «чрезвычайная программа» 1971 г., ни аналогичная программа 1972 г., ни множество других рассмотренных выше мероприятий не предотвратили ревальваций 1971 и 1973 гг., они бесспорно предотвратили расширение внешней «зоны коммерческой опасности», а возможно, даже и сократили эту зону, без чего вряд ли был бы возможен столь серьезный рост экспорта товаров, какой имел место в 1972, 1973 и 1974 гг. [93].

Япония не единственная страна, введшая «плавающий» курс валюты. По этому же пути пошли Англия, Ирландия, Италия, Франция, Швеция и Норвегия. Эта мера приходит в столкновение с интересами США, которые по-прежнему требуют прочной привязки курсов валют их капиталистических партнеров к доллару. Отказ Японии от твердого, согласуемого с США валютного курса отражает дальнейшее усиление не только относительно независимого положения этого третьего центра империализма, но и способность Японии активно защищать свои интересы в случае возникновения конфликтных ситуаций в отношениях с Соединенными Штатами.

Такова экономико-политическая сторона дела. Но переход к «плавающему» курсу представляет собой и немалый теоретический интерес. Сначала золотомонентное обращение было заменено золотодевизным стандартом, затем последовала его частичная, потом полная («смитсоновские соглашения») отмена, но

---

[93] В текущих ценах экспорт Японии увеличился с 24,0 млрд. долл. в 1971 г. до 28,6 млрд. долл., в 1972 г. и 37,0 млрд. долл. в 1973 г. («Мировая экономика и международные отношения», 1974, № 8, Приложение, стр. 57).

при сохранении условных валютных курсов, устанавливаемых на основе межгосударственных соглашений. И наконец, новый шаг — отказ от таких соглашений, от фиксированного соотношения валют, переход к свободному складыванию соотношений валют, причем ни одна из них не подлежит обмену на золото не только во внутреннем, но и во внешнеторговом обороте. Такого положения в истории капитализма еще не было! Это значит, что в международном обороте деньги приобретают те же черты, которыми кредитные документы обладают во внутреннем: их курс зависит от соотношения спроса и предложения в условиях отсутствия центрального банка, который бы в международном масштабе регулировал выпуск средств обращения. При всей значительности масштабов и операций МВФ, он по своим правам и возможностям не может идти ни в какое сравнение с национальными центральными банками [94]. Это значит, что первая из двух названных выше страховок «послезолотого» века — страховка, вытекающая из межгосударственной фиксации курсов, начинает терять силу.

В связи с этим приобретает особый интерес вопрос о соотношении в современных условиях внутреннего роста цен и изменений курсов валют. При тех закономерностях, которые существовали в довоенный период (т. е. при эластичности цен как вверх, так и вниз и золотослитковом стандарте), инфляция в ее международном понимании отождествлялась с понятием «валютный демпинг», так как она означала укрепление экспортных и ослабление импортных позиций страны, производившей понижение курса своей валюты. Но самая суть «валютного демпинга» заключалась в том, что девальвация во внешнеэкономическом плане (возможность обменять данную массу иностранной валюты на бóльшую массу внутренней) сочеталась с хотя бы временным сохранением уровня цен внутри страны. Именно на этой основе возникла так называемая «экспортная премия». Теперь же, когда цены повсеместно и почти непрерывно растут в большей степени независимо от факторов, связанных с валютными отношениями, получение «экспортных премий» становится весьма проблематичным, и на первое место выдвигается вопрос о влиянии изменений курсов на соотношения импорта и экспорта, на состояние торгового и платежного балансов [95].

Ввиду крайней неравномерности в международном соотношении цен и валютных курсов особое значение приобретает вторая

---

[94] Е. Оно пишет: «Поскольку капиталистический мир не располагает достаточно авторитетной валютой, которая могла бы занять место доллара, он вынужден прибегать к столь неустойчивой системе, как система плавающих валютных курсов» («Тисики то родо», 1973, № 7, стр. 7). Не следует, однако, упускать из виду, что «плавающий курс» также не является бесконтрольным. Правительства Японии и других перечисленных выше стран следят за тем, чтобы колебания курса не выходили за пределы 5—6%.

[95] Подробнее об этом см.: «Политическая экономия современного монополистического капитализма», т. 2, стр. 122.

из рассмотренных выше страховок — государственно-монополистический контроль над всем комплексом внешнеэкономических операций. Если бы такой страховки не было, то при «плавающих» курсах это означало бы удар по международным коммерческим сделкам: как можно заключать сделки с расчетом на получение данной суммы иен или долларов или фунтов стерлингов, если не знаешь, на какую сумму единиц другой валюты сумеешь данную сумму обменять [96]. Этот роковой для капитала вопрос заставляет буржуазные правительства искать избавления от нынешней неопределенности, выдвигать проекты новой реформы международных валютных отношений, которые, однако, уже в течение ряда лет не поддаются согласованию из-за столкновения интересов монополистического капитала разных стран. Но отсутствие первой страховки заставляет еще в большей степени, чем прежде, прибегать ко второй — ко всему комплексу мер государственно-монополистического регулирования экономики.

* * *

Внешнеэкономические связи представляют собой сферу, в которой наиболее рельефно проявляется тот факт, что Япония превратилась в один из трех центров современного империализма. Как мы видели, в области развития внешнеэкономических связей Япония вступила в новый этап, который характеризуется прежде всего настолько сильным ростом импорта сырья (особенно энергетического), при котором с громадной остротой встает задача создания за рубежом прочных баз в виде японских предприятий или многонациональных корпораций с гарантированным участием японского капитала.

Вся практика современных международных экономических отношений показывает, что в процессе конкуренции преимущества той или иной страны или монополии в издержках производства — сила огромная, иногда решающая, но далеко не единственная. При прочих равных условиях берет верх тот, кто пользуется государственной поддержкой. Японский монополистический капитал только потому добился столь больших успехов, что к сравнительно низким издержкам производства добавлялся государственно-монополистический протекционизм.

Теперь, когда в силу складывающихся международных условий Япония вынуждена вновь в широких масштабах прибегать к рестрикциям, может встать вопрос: какое направление

---

[96] Что касается Японии, то вскоре после введения «плавающего курса» курс иены повысился до 265 иен за 1 долл. (против 360 иен до первой ревальвации и 308 иен до второй). Однако специальные исследования этого вопроса обнаруживают перспективу вероятного нового снижения курса иены. По мнению профессора Осакского университета Ёити Синкай, уже в 1974—1975 гг. курс иены понизится до 320 иен за 1 долл., а в дальнейшем может дойти снова до 360 иен ("The Japan Economic Journal", July 23, 1974, стр. 3). Главная причина этого — рост цен на нефть.

победит — государственно-монополистический контроль или «либерализация»? Ни то, ни другое. Переход к так называемой «открытой экономике» — это не отказ от государственного контроля, а форма адаптации государственно-монополистического капитализма к современным условиям международных экономических отношений. Руководящие круги международного империализма рассчитывают, что «либерализация» явится средством разрешения обостряющихся противоречий. Научный же анализ этой проблемы приводит к совершенно иным выводам. Являясь средством сглаживания текущих разногласий, переход к «открытой экономике», в какой бы форме он ни выступал («либерализации», внешнеторговых «раундов» или деятельности международных экономических организаций), в конечном счете усиливает столкновение империалистических интересов разных стран, обостряет конфликтные ситуации на арене межимпериалистической борьбы за рынки сбыта и за источники приобретения товаров и капиталов.

Характеризуя положение, складывающееся внутри империалистического лагеря, Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев в докладе на XXV съезде КПСС сказал: «Правительства капиталистических стран предпринимают одну попытку за другой, чтобы сгладить противоречия, договориться о совместных мерах по преодолению кризиса. Но такова уж природа империализма, что каждый норовит получить преимущества за счет других, навязать свою волю. Разногласия обнаруживаются в новых формах, противоречия вспыхивают с новой силой» [97].

Позиция Японии на мировом капиталистическом рынке ярко демонстрирует обоснованность этого вывода.

---

[97] «Материалы XXV съезда КПСС», М., 1976, стр. 28.

глава шестая

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ И ПРОГНОЗЫ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ВОСПРОИЗВОДСТВА

Основные послевоенные планы и принципы их составления

Выше мы рассмотрели наиболее важные средства государственно-монополистического регулирования экономики — государственную собственность, перераспределение национального дохода, налоговую систему, роль государства в сферах кредита, денежного обращения и внешнеэкономических связей.

Но картина государственного воздействия на процесс воспроизводства была бы неполной, если бы мы не учли новое средство, получившее широкое развитие в послевоенные годы, — программирование и прогнозирование экономического и социального развития, осуществляемое государством в общенациональных масштабах.

Последующий анализ покажет нам, что средство это играет в Японии второстепенную роль. Применяя его с целью достижения стабильного экономического роста, японское буржуазное государство этой цели не достигает и достигнуть не может. В этом смысле капиталистическое программирование и прогнозирование (или, как их еще иногда называют, «планификация») не имеют ничего общего с действительным планированием экономики, которое достигается только в условиях социализма с его общественной собственностью на средства производства.

Нельзя, однако, игнорировать значение государственно-монополистического программирования и прогнозирования в системе средств государственного регулирования экономики. Его роль заключается, во-первых, в том, что оно оказывает существенное влияние на рост и функционирование той части экономики, которая находится в государственной собственности; во-вторых, программирование служит дополнительным инструментом при применении обрисованных выше основных средств государственного регулирования и контроля; в-третьих, частные корпорации, принимающие в Японии широкое участие в разра-

ботке государственных программ, используют последние в качестве ориентира при составлении собственных перспективных планов производственной и инвестиционной деятельности.

После второй мировой войны в Японии было разработано более десяти официальных государственных экономических планов, не считая многочисленных программ и планов развития отдельных отраслей, секторов хозяйства, экономических районов, городских метрополий и т. д., составлявшихся на всех уровнях — от правительственных министерств и ведомств до частных исследовательских организаций.

Первые послевоенные экономические программы Японии: «Проект плана восстановления экономики, 1948—1952 гг.», «План экономического восстановления, 1949—1953 гг.» и «План достижения экономической самостоятельности, 1951—1953 гг.» — ставили своей целью достижение к началу 50-х годов наивысшего довоенного уровня производства 1930—1934 гг., борьбу с инфляцией и сокращение безработицы. Уже тогда решение этих задач связывалось с форсированным развитием отраслей тяжелой и химической промышленности. Однако эти планы почти не предусматривали мер по реализации поставленных целей и тем самым носили характер простого прогноза. Методика подобных прогнозов была предельно проста: экспертные оценки потребностей по секторам экономики, полученные на базе простой экстраполяции тенденций довоенного развития, суммировались и корректировались с общей оценкой ресурсов. Эти планы, хотя и разрабатывались правительственными органами, не были официально одобрены кабинетом министров Японии, а потому не имели характера общенациональных государственных программ.

Первой экономической программой, официально одобренной японским правительством, был «Пятилетний план достижения экономической самостоятельности», принятый в декабре 1955 г. на период 1956/57—1960/61 гг. План выделял две основные цели: 1) достижение равновесия платежного баланса Японии на основе нормальных внешнеторговых отношений, т. е. без опоры на закупки военного характера армии США, которые стимулировались войной в Корее и расширением сети американских военных баз в Японии; 2) увеличение производства и расширение занятости в связи с предполагаемым резким ростом численности трудоспособного населения. План предусматривал среднегодовые темпы роста ВНП в 5%, при этом упор делался на ускоренное развитие вторичных отраслей, особенно экспортных секторов, а также отраслей тяжелой и химической промышленности. План строился на основе несложного прогноза, использовавшего «метод Кольма»[1]. Суть его заключалась в том, что

[1] «Метод Кольма» — назван так по имени американского экономиста Г. Кольма, впервые предложившего и использовавшего его в своей работе «The American Economy 1960», Washington, 1952.

оценка реального потенциала роста ВНП делалась исходя из предположений о вероятном приросте численности населения рабочих возрастов и росте производительности труда (темпы роста производительности труда оценивались в 3,5%, что соответствовало средним темпам роста в предвоенный период). Использование «метода Кольма» знаменовало переход от умозрительной формы прогнозирования, основанной на экспертных оценках, к форме, получившей в экономической литературе название «наивного» макроэкономического прогнозирования.

Реальное развитие японской экономики превзошло намеченные планом показатели почти в два раза, и основные цели были достигнуты уже в течение двух лет.

«Новый долгосрочный план экономического развития» на период 1958/59—1962/63 гг. провозглашал в качестве официальной цели «достижение непрерывного высокого роста экономики путем сохранения экономической стабильности, обеспечение неуклонного повышения жизненного уровня народа и в результате этого приближение к достижению полной занятости»[2]. При разработке плана были выдвинуты три предположения о возможных темпах роста японской экономики в предстоящий период: 5, 7 и 9% в среднем за год. Исходя из этих предположений по каждому из вариантов производилась оценка показателей по платежному балансу, уровню занятости и наличию капитальных ресурсов на базе системы функциональных отношений между переменными, не объединенных в единую замкнутую модель. Наиболее приемлемым оказался темп роста ВНП в 7%, однако он не обеспечивал равновесия платежного баланса и был «интуитивно» уменьшен до 6,5% в год.

Действительность вновь опровергла правительственные прогнозы, не предусмотревшие кризисный спад производства 1958 г. и последовавший за ним бурный рост экономики, а также недооценившие масштабы увеличения международной конкурентоспособности японских товаров. Среднегодовой прирост ВНП сохранялся на уровне более 10%. Такие высокие темпы роста были обусловлены тем, что объем экспорта значительно превзошел плановый уровень, резко вырос общенациональный уровень накопления капитала благодаря увеличению частных инвестиций в оборудование (в 1959 и 1960 гг. норма накопления капитала в ВНП превысила 35%, тогда как на конечный год плана она оценивалась лишь в 28,5%). Выпуск промышленной продукции также превысил намеченный уровень.

Следующей экономической программой, которую приняло японское правительство Икэда, был получивший широкую известность «План удвоения национального дохода» на 1961/62—1970/71 гг. Для выполнения этой установки были необходимы

---

[2] I. Miyazaki, Economic Planning in Postwar Japan, — "Developing Economies", 1970, vol. 8, № 4, стр. 372.

среднегодовые темпы роста ВНП в 7,2%, которые служили отправным пунктом для расчета всех других показателей. Структурные уравнения, использовавшиеся для расчета показателей плана, все еще не были объединены в замкнутую модель. Это был первый план, в котором серьезное место заняли качественные показатели, ставилась задача преодоления диспропорциональностей роста, уже начавших себя проявлять в острых формах. План определял пять основных целей экономической политики: 1) расширение «общественных фондов»; 2) повышение степени индустриализации экономики; 3) содействие международной торговле и экономическому сотрудничеству; 4) стимулирование развития науки и техники; 5) смягчение двойственности экономической структуры и поддержание социальной устойчивости.

Одна из основных целей плана состояла в том, чтобы довести к 1970 г. соотношение государственных и частных инвестиций в оборудование от 1 : 3 до 1 : 2. Специфика этого плана заключалась в том, что экономика в нем уже делилась на два сектора: общественный и частный. При этом правительство декларировало свою ответственность за развитие общественного сектора, записав ряд конкретных мероприятий по его развитию, особенно в области долгосрочных инвестиций.

Но даже эта «смелая», на взгляд многих экономистов, программа не выдержала «испытания ростом». Среднегодовые темпы роста ВНП за 1961—1963 гг. удерживались на уровне 11% [3]. Особенно заметным был рост инвестиций в частном секторе, который на волне инвестиционного «бума» 1961 г. превысил показатели предыдущего года почти на 40%. Другими словами, тот уровень, которого предполагалось достичь в последнем году плана, был перекрыт в первый год [4].

Превышение намеченных оценок не имело ничего общего с перевыполнением плана. Поскольку план ставил перед собой задачу ликвидации или смягчения диспропорциональностей, а она не была выполнена, он потерпел полную неудачу. В годы его действия с особой отчетливостью проявились экспансионистские тенденции японского капитала, его стремление форсировать процессы концентрации производственных ресурсов в руках крупных монополий, стремившихся укрепить и расширить свои международные позиции.

Именно в этот период, в начале 60-х годов, в процессе быстрого экономического роста стали выявляться различные диспропорции. Так называемые «теневые стороны» быстрого экономического роста в условиях односторонней тенденции к концентрации производственных ресурсов в исторически сложившихся промышленных центрах тихоокеанского побережья Япо-

---

[3] "The Japan Economic Journal", July 24, 1973, стр. 20.
[4] Там же.

нии вели к расширению разрыва в уровнях жизни сельского и городского населения, усилению процессов поляризации доходов различных социальных групп, обострению проблем перенаселенности городов, быстрому росту стоимости жизни. Кроме того, многие мелкие и средние предприятия, а также ряд «старых» отраслей экономики Японии остались в основном в стороне от экономического «бума». Так называемая «двойственная структура» прочно заняла свое место в японской экономике. Разница в уровнях и темпах роста производительности труда в различных секторах экономики, застой в модернизации низкопроизводительных отраслей вели к усилению инфляционных тенденций и быстрому росту потребительских цен.

В условиях прогрессирующей диспропорциональности территориального развития социально-экономической структуры Японии правительство Икэда разработало в 1962 г. «Комплексный план национального развития», который выдвигал концепцию создания базовых пунктов промышленного развития по всей территории страны и был расценен как «провинциальный вариант» «Плана удвоения национального дохода»[5]. Разработка «Комплексного плана национального развития» положила начало традиции так называемого «качественного прогнозирования» в Японии. С этого времени система государственной планификации Японии представляет собой сочетание долгосрочных перспективных программ-прогнозов, рисующих общую глобальную цель и желательные направления развития страны на период 15—20 лет, и среднесрочных государственных планов, призванных конкретизировать, детализировать и по возможности представить в количественном выражении комплекс правительственных мероприятий в экономической и социальной сфере на более коротком временном отрезке, обычно на 5 лет. «Качественные планы» разрабатываются, как правило, в текстуальной форме, в то время как при разработке среднесрочных планов широко используется математический аппарат.

«Комплексный план национального развития», помимо общих деклараций о необходимости расширения общественного капитала для индустриального развития хронически отсталых районов Японии, не формулировал каких-либо конкретных мероприятий по реализации идей сбалансированного развития и вскоре был попросту забыт.

Высокие среднегодовые темпы экономического роста в период действия «Плана удвоения национального дохода» отличались вместе с тем крайней неравномерностью по годам. Результатом инвестиционного «бума» 1961 г. явилось резкое увеличение импорта, что привело к образованию отрицательного сальдо внешнеторгового баланса. В обстановке опасного «перегрева» экономической конъюнктуры японское правительство было вы-

---

[5] «Кэйдзай хёрон», 1972, № 10, стр. 6.

нуждено ввести кредитные ограничения для промышленных компаний. Государственные меры по уменьшению капиталовложений в частном секторе совпали с циклическим спадом японской экономики в 1962 г. Темпы роста ВНП упали с 14,9% в 1961 г. до 5% в 1962 г.[6], рост производства в добывающей и обрабатывающей промышленности в период спада (декабрь 1961 — октябрь 1962 г.) составил всего 0,9%[7], а недогрузка производственных мощностей увеличилась с 19,2% в 1961 г. до 24,2% в 1962 г.[8]. В целях оживления конъюнктуры правительству вновь пришлось изменить акценты в своей антициклической политике — перейти от сдерживания деловой активности к антикризисным мероприятиям.

Превратности экономического развития Японии в период осуществления «Плана удвоения национального дохода» (1961/62—1963/64 гг.) со всей очевидностью продемонстрировали решающее влияние на экономическую динамику Японии циклических факторов воспроизводства. Вместе с тем они показали не только полную несогласованность, но даже взаимный отрицательный эффект мероприятий, предусмотренных планом, и мер антициклической политики. Ненадежность ряда ключевых прогнозных величин, отсутствие промежуточных целей, плохая увязанность макропоказателей плана с отраслевыми оценками и ежегодными правительственными бюджетами не могли обеспечить эффективного проведения антициклической политики и усугубили циклический спад 1962 г. Мероприятия антициклической политики, в свою очередь, привели к окончательному отрыву плана от реальности. В 1963 г. начал разрабатываться новый среднесрочный экономический план.

Пришедший на смену правительству Икэда кабинет Сато одобрил в январе 1965 г. «Среднесрочный экономический план» на 1964/65—1968/69 гг., поставивший задачу устранения диспропорциональностей, вызванных бурным развитием экономики. Одной из характерных черт этого плана было умышленное отсутствие каких-либо прогнозных показателей производства по отраслям. Это было вызвано тем, что многие отрасли, ориентируясь на показатели предыдущего экономического плана, произвели огромные капиталовложения, что влекло за собой рост импорта оборудования и способствовало ухудшению платежного баланса.

Второй, и наиболее важной чертой этого плана было широкое использование при его разработке системы эконометрических моделей — впервые в практике японского программирования. Недостаточная согласованность целевых установок планов, их крайняя неустойчивость в значительной мере объяснялись, по мнению японских экономистов, несовершенством количест-

---

[6] «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1968», стр. 78.
[7] "Japanese Industry, 1967", Tokyo, 1967, стр. 8.
[8] «Кэйдзай токэй нэмпо, 1967», Токио, 1968, стр. 227—228.

венных методов программирования. Так, в заключительной части «Промежуточного доклада о ходе выполнения „Плана удвоения национального дохода“», представленного в декабре 1963 г. Экономическим советом [9] на рассмотрение премьер-министра, подчеркивалось: «В целях обеспечения взаимной согласованности задач различных мероприятий необходимо добиться более совершенного толкования количественных взаимосвязей, в частности широко использовать положительные результаты развития эконометрии в последние годы» [10].

Разработанная в ходе подготовки «Среднесрочного экономического плана» взаимосвязанная система замкнутых эконометрических моделей включала пять моделей: две долгосрочные модели, среднесрочную макромодель, межотраслевую модель (статическую модель Леонтьева на 60 отраслей) и интегрированную модель для макроэкономического и межотраслевого планирования [11]. Непосредственный расчет прогнозных показателей «Среднесрочного экономического плана» осуществлялся на базе двух моделей — среднесрочной макромодели и межотраслевой модели, в то время как долгосрочные модели обеспечивали проверку величин, полученных с помощью двух первых. При разработке последующих планов японские экономисты значительно пересмотрели статистику национального дохода, являющуюся базой основных данных, вводимых в модели, вводились новые переменные, увеличивался размер моделей, улучшались отдельные уравнения и т. д., однако принципиальная схема прогнозных расчетов оставалась неизменной. Поэтому представляется целесообразным в предельно общем виде рассмотреть основные принципы работы среднесрочной макромодели и непосредственно связанной с ней межотраслевой модели.

Среднесрочная макромодель включает в себя переменные трех основных категорий: статистические переменные (такие, как объем мировой торговли, население Японии и т. д.), политические переменные (процентная ставка, уровень подоходного налога и косвенных налогов, правительственные расходы и т. д.), переменные плана, которые иначе называются целевыми переменными и величина которых получается из самой модели (ВНП, занятость, цены и т. д.).

Формы функциональных отношений переменных, выявленные на основе данных статистических временных рядов, используются в среднесрочной макромодели для прогнозирования на будущее. Полученные таким образом новые статистические перемен-

---

[9] Консультативный орган при премьер-министре Японии, осуществляющий общеполитическое руководство в области разработки государственных планов. Подробнее его состав и функции будут рассмотрены ниже.

[10] «Нихон-но кэйдзай кэйкаку», стр. 76.

[11] Подробнее о характеристиках каждой модели и связях между ними см.: «Макроэкономические модели планирования и прогнозирования», стр. 11—149.

ные вводятся затем вместе с различными наборами альтернативных политических переменных в ЭВМ, которая производит серию моделирований. ЭВМ решает модель, выдавая различный набор целевых переменных для каждого набора политических переменных. Моделированием на ЭВМ достигаются две основные цели. Во-первых, оно показывает ряд альтернативных решений для достижения целевых переменных, в зависимости от избранных политических переменных. Затем исходя из общей политической установки выбирается наиболее приемлемый или оптимальный набор решений. Во-вторых, расхождения между целевыми установками и реальными данными в течение планового периода могут быть проанализированы на основе той же модели, с тем чтобы выявить причину ошибок в плановых величинах. В этом случае реальные данные экономического развития вводятся вместо целевых переменных, и модель в общих чертах показывает, что несет ответственность за возникновение расхождений — политические переменные или структурные параметры. Это позволяет производить постоянную корректировку и улучшение как данных, вводимых в модель, так и саму модель. Таким образом, среднесречная макромодель дает возможность выбора оптимального решения, т. е. оптимального набора целевых макроэкономических величин и требуемого для их достижения набора политических переменных.

На следующем этапе полученные целевые макроэкономические агрегаты (ВНП, потребление, текущие государственные расходы, частные инвестиции в производственное оборудование, частные инвестиции в жилищное строительство, государственные инвестиции, экспорт, импорт и т. д.) вводятся в межотраслевую модель, которая позволяет дезагрегировать величины по экономическим секторам и отраслям с различной степенью детализации.

Хотя количественные показатели «Среднесрочного экономического плана» были исчислены на основе значительно более совершенного эконометрического аппарата, надеждам японских экономистов на повышение устойчивости плана не суждено было сбыться. Он пришел в противоречие с действительностью даже быстрее, чем предшествовавшие планы, — всего лишь через год после его принятия. План принимался в условиях очередного циклического спада производства, который начался в Японии с октября 1964 г. и продолжался 11 месяцев. За этот период объем производства в добывающей и обрабатывающей промышленности снизился на 0,2% [12], недогрузка производственных мощностей составила в 1965 г. 23,9% [13], упали продажи на внутреннем рынке, сократились капиталовложения. Резко увеличилось количество банкротств мелких и средних предприятий, за-

---

[12] "Japanese Industry, 1967", стр. 8.
[13] «Кэйдзай токэй нэмпо, 1967», стр. 227—228.

нимающих значительный удельный вес в японской промышленности, объявили о своей несостоятельности также некоторые крупные концерны. Биржа впала в состояние длительной депрессии, что потребовало от государства экстренных мер для поддержания массовых закупок акций. В течение 1965 г. правительство трижды снижало банковскую учетную ставку, были снижены также налоги на корпорации и подоходный налог. Стремясь ускорить выход из депрессии, японское правительство впервые за послевоенный период прибегло к дефицитному финансированию, выпустив внутренний заем на 760 млрд. иен.

Кредитно-финансовые меры государства, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности и расширение емкости внутреннего рынка, способствовали тому, что к концу 1965 г. Япония вышла из кризисного состояния. Однако искусственное стимулирование экономической активности не прошло бесследно — потребительские цены в 1965 г. подскочили до уровня 6%, хотя по плану этот рост оценивался в 2,5%. Столь значительное расхождение реальности с плановой оценкой роста цен явилось одной из основных причин отмены плана в январе 1966 г. К этому времени стало очевидным, что основные цели плана достигнуты не будут.

В конце 60-х годов японская экономика вступила в фазу завершения «либерализации» внешней торговли, движения капиталов и сделок с иностранной валютой. Япония должна была столкнуться с более жесткой конкуренцией со стороны иностранных контрагентов, а также решать проблему сокращения предложения квалифицированной рабочей силы, особенно молодых возрастов. В этих условиях японское правительство опубликовало «План экономического и социального развития» на 1967/68—1971/72 гг. Система эконометрических моделей, использовавшаяся для разработки этого плана, была усовершенствована, но значительных изменений не претерпела. Вслед за пересмотром статистики национального дохода были пересчитаны параметры ряда уравнений, размер среднесрочной макромодели вырос с 43 до 60 уравнений, межотраслевая модель позволяла получать отраслевые прогнозы не только на конечный, но и на промежуточные годы плана, моделирование производилось с использованием значительно более мощных ЭВМ.

Одной из основных черт нового плана было усиленное внимание к социальной стороне проблем — впервые наименование плана содержало слово «социальный», чем подчеркивалось намерение уделять большее внимание развитию социальной инфраструктуры. Второй специфической чертой было то, что план предусматривал стабильный экономический рост, в то время как «все предшествующие планы предусматривали устранение препятствий, сдерживающих экономический рост, и стимулирование максимального роста японской экономики» [14]. Основными целя-

[14] "The Japan Economic Journal", August 7, 1973, стр. 20.

ми экономической политики по этому плану были: 1) стабилизация цен; 2) повышение эффективности экономики; 3) социальное развитие. План предусматривал среднегодовые темпы роста ВНП в размере 8,2%, что, по мнению его авторов, должно было содействовать достижению сбалансированности между уровнями производства и потребления, с одной стороны, и уровнями фондов общественного капитала — с другой, а также снижению темпов роста потребительских цен к 1971 г. с 6 до 3%. Обеспечение эффективности экономики должно было заключаться в снижении издержек производства путем рационального размещения ресурсов, а социальное развитие — в обеспечении экономического роста и подъема благосостояния.

Однако этому плану вскоре было суждено разделить участь своих предшественников. Темпы роста японской экономики, стимулируемые огромными масштабами частных инвестиций в производственное оборудование, значительно превзошли плановые наметки. Реальные темпы роста ВНП в среднем за период 1967/68—1970/71 гг. достигли почти 13% против 8,2% по плану.

Кроме того, вопреки плану замедлился рост «общественных фондов». План предусматривал рост инвестиций в «общественный сектор» в размере 10,7% в год, а также увеличение их доли в течение планового периода до 60% объема частных инвестиций в оборудование. Однако указанное соотношение упало к 1968 г. до 44% [15]. Наконец, потребительские цены выросли в 1969/70 г. на 6,7%, в движении оптовых цен также обнаружились признаки резкого подъема. Таким образом, основная цель плана — замедление годового роста потребительских цен к 1971/72 г. до уровня 3% — достигнута не была.

Обеспокоенное углублением отрицательных эффектов несбалансированности территориального развития страны, а также усилением требований трудящихся Японии об обеспечении социальных гарантий и улучшении условий жизни, правительство Японии разработало новую «качественную программу» долгосрочного развития. 30 мая 1969 г. кабинет Сато официально одобрил «Новый план комплексного национального развития» [16], наметивший основные направления развития Японии на 20 лет,

---

[15] I. Miyazaki, Economic Planning in Postwar Japan, стр. 379.

[16] «Новый план комплексного национального развития» исходил из того, что среднегодовые темпы роста японской экономики за период 1965—1985 гг. составят 8%, ВНП к 1985 г. вырастет в 4—5 раз по сравнению с 1965 г. и составит 130—150 триллионов иен (360—420 млрд. долл.). Население Японии к 1985 г. увеличится до 120—123 млн. человек, ВНП в расчете на душу населения составит 1,1—1,3 млн. иен (около 3 тыс. долл.). Общая сумма капиталовложений в основные средства за период 1965—1985 гг. определялась в 450—550 триллионов иен (1250—1500 млрд. долл.), что в 4 раза больше, чем общая сумма аналогичных капиталовложений за 100 лет, прошедших с «революции Мэйдзи». Объем промышленного производства должен был увеличиться примерно в 5 раз (все стоимостные показатели указаны в ценах 1965 г.) («Майнити нэнкан 70», 1970, стр. 170—175).

до 1985 г. Выдвинув в качестве основной цели построение в Японии «нового общества» — «интернационализированного общества развитой информации», план следующим образом формулировал основные задачи: 1) достижение гармонии между человеком и природой, постоянная защита и сохранение природной среды; 2) распространение возможностей развития на всю территорию страны; 3) реорганизация использования территории страны с учетом особенностей отдельных районов, повышение эффективности этого использования; 4) сохранение целостности культурного развития города и деревни.

Для достижения этих целей план предлагал «новые методы развития» — строительство всеяпонской сети транспорта, связи и информации, что позволило бы перейти от размещения промышленных комплексов преимущественно в крупных городах к их размещению в отдаленных окраинных районах и осуществить крупномасштабный проект развития каждого района.

«Новый план комплексного национального развития» был совершенно нереален с точки зрения его практического осуществления. Он констатировал наличие и углубление ряда серьезных проблем в экономике Японии, рисовал желательные направления развития, но не предусматривал никаких реальных средств осуществления им же выдвинутых целей. Изменение тенденций прошлого развития, расширение экономической и социальной инфраструктуры, создание крупных промышленных комплексов в отдаленных районах — это длительный и сложный процесс. Для его успешного осуществления необходимо установление жесткого государственного контроля над инвестиционной деятельностью частного сектора, над сделками на землю и ростом цен. Раздел плана, посвященный системе средств его осуществления, был наиболее слабым. Он ограничивался, по существу, лишь голыми декларациями о необходимости расширения смешанного государственного и частного предпринимательства, реорганизации административного управления страной по более обширным районам развития и соблюдения принципа приоритета «общественных» интересов в отношении приобретения земли и распределения финансовых ресурсов.

Перспективы долгосрочного развития, выдвинутые «Новым планом комплексного национального развития», были конкретизированы в новом среднесрочном общенациональном плане Японии — «Новом плане экономического и социального развития», разработанном японским правительством на 1970/71—1975/76 гг. План был построен на базе основных положений прежнего «Плана экономического и социального развития». Новым было то, что он учитывал возросшую международную конкурентоспособность японской экономики и тот факт, что международный платежный баланс Японии уже достиг такого положительного сальдо, что стране было необходимо позаботиться о его сокращении. В качестве наиболее важных задач в об-

ласти экономического и социального развития план предусматривал: 1) достижение большей эффективности национальной экономики с точки зрения ее международных позиций; 2) поддержание оптимального экономического роста; 3) содействие социальному развитию; 4) стабилизацию товарных цен.

«Оптимальные» темпы роста ВНП в течение планового периода были определены в 10,8%, т. е. выше, чем во всех предшествующих планах. При сохранении намеченных планом темпов роста ВНП Японии к 1975/76 г. должен был достичь 140 триллионов иен, национальный доход на душу населения увеличиться с 490 тыс. иен в 1969/70 г. до 1 млн. иен в 1975/76 г. Рост потребительских цен планировалось ограничить 4% на конечный год плана.

«Новый план экономического и социального развития» был официально одобрен кабинетом министров Японии в мае 1970 г., а уже летом 1970 г. в японской экономике появились признаки нового циклического спада производства, которые к осени вылились в нарастающую тенденцию падения темпов выпуска широкого круга товаров. Этому предшествовал почти пятилетний период экономического «бума». Среднегодовые темпы роста японской экономики за период 1966—1970 гг. составили 12% [17]. В 1970 г. замедление темпов роста производства началось в октябре и продолжалось по май 1971 г. И хотя динамика среднегодовых индексов не дает полного представления о глубине экономического спада, поскольку снижение темпов роста или стагнация производства охватывают лишь часть соответствующего года, тем не менее она ясно свидетельствовала, что в 1970—1971 гг. японская экономика пережила циклический спад. В 1971 г. реальные темпы роста ВНП снизились до 6,8% против 10,3% в 1970 г. [18], объем производства в добывающей и обрабатывающей промышленности возрос всего на 2,6% против 13,8% в 1970 г. [19]. Кризисное снижение темпов роста производства затронуло в 1971 г. значительно большее число отраслей, чем в период кризисного спада 1965 г. В 1965 г. кризисное состояние экономики почти не затронуло отрасли химической и нефтеперерабатывающей промышленности, теперь же и эти отрасли испытали спад производства, а в черной металлургии впервые за послевоенный период наблюдалось абсолютное снижение размеров производства. Весьма рельефно экономический спад проявился в таком универсальном показателе, как динамика валовых капиталовложений, который довольно точно отражает тенденции в хозяйственном развитии. В 1971 г. прирост этого показателя составил всего 2% против 15,8% в 1970 г. [20]. Динамика промышленного производства была подвержена силь-

---

[17] «Нихон-кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1975, № 241, стр. 46.
[18] «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1974», стр. 55.
[19] «Кэйдзай ёран», 1974, стр. 134.
[20] «Кокумин сётоку токэй нэмпо, 1974», стр. 55.

Таблица 29

Государственные послевоенные экономические планы Японии*

Наименование плана	Правительство	Дата публикации	Плановый период, финансовые годы	Основные задачи плана	Метод разработки плановых показателей	Среднегодовые темпы экономического роста по плану, %	Фактические среднегодовые темпы роста, %
«Пятилетний план достижения экономической самостоятельности»	Хатояма	Декабрь 1955 г.	1956—1960	Достижение экономической независимости, не полагаясь на специальные закупки армии США, обеспечение полной занятости	«Метод Кольма»: оценка реального потенциала роста ВНП на базе предположений о вероятном приросте численности населения рабочих возрастов и росте производительности труда	5	9,1
«Новый долгосрочный план экономического развития»	Киси	Декабрь 1957 г.	1958—1962	Обеспечение максимального роста экономики, достижение полной занятости	Метод подбора оптимальных темпов роста ВНИ из трех альтернативных вариантов, исходя из соответствия оценок показателей платежного баланса, степени занятости и величины требуемого капитала по каждому варианту плановым установкам.	6,5	10,1
«План удвоения национального дохода»	Икэда	Декабрь 1960 г.	1961—1970	Поддержание высоких темпов экономического роста, полная занятость, повышение уровня жизни	Определение темпа роста ВНП, соответствующего политической установке плана, и на основе	7,2	10,9

					этого расчет остальных показателей с помощью структурных уравнений, не составлявших интегрированной модели.		
«Среднесрочный экономический план»	Сато	Январь 1965 г.	1964—1968	Устранение диспропорций, вызванных быстрым экономическим ростом	Интегрированная система эконометрических моделей	8,1	10,8
«План экономического и социального развития»	Сато	Март 1967 г	1967—1971	Обеспечение стабильного экономического роста, развитие сбалансированной экономики	Интегрированная система эконометрических моделей	8,2	10,9
«Новый план экономического и социального развития»	Сато	Май 1970 г.	1970—1975	Поддержание оптимального экономического роста, повышение эффективности экономики, стабилизация товарных цен	Интегрированная система эконометрических моделей	10,8	8,4**
«Базовый план экономического и социального развития»	Танака	Февраль 1973 г.	1973—1977	Повышение общественного благосостояния, стабилизация товарных цен, содействие международному сотрудничеству	Интегрированная система эконометрических моделей	9,4	6,1***

* «Нихон-но кэйдзай кэйкаку», стр. 2—3; I. Miyazaki, Economic Planning in Postwar Japan, — «Developing Economic», 1970, vol. 8, № 4, стр. 371; «The Japan Economic Journal», April 8, 1975, стр. 11.

** Среднегодовой темп роста за период 1970/71—1973/74 гг.

*** Среднегодовой темп роста 1973/74 гг.

ному воздействию со стороны государства. Когда спад производства принял угрожающие размеры, правительство стало энергично проводить политику стимулирования темпов экономического роста. Начиная с осени 1970 г. ставка ссудного процента Банка Японии несколько раз снижалась, пока не достигла летом 1972 г. уровня 4,25 — самого низкого за все послевоенные годы. Кредитные рычаги были подкреплены мерами фискального воздействия на ход воспроизводства — сокращен подоходный налог, увеличена правительственная программа займов и инвестиций, расширена эмиссия денежных средств. Стремясь форсировать выход из депрессии, правительство Японии на 19,9% увеличило бюджет на 1972/73 г. по сравнению с 1971/72 г.[21]. Такой рост бюджета наблюдался впервые за послевоенный период.

Антикризисные мероприятия японского правительства способствовали тому, что в первой половине 1972 г. японская экономика начала постепенно выходить из состояния депрессии, превышение предложения над спросом в ряде отраслей быстро сокращалось и сменялось обратным соотношением. С осени 1972 г. восстановление экономической активности и расширение совокупного спроса достигло беспрецедентных для восстановительного периода темпов. При этом в отличие от прошлых послекризисных периодов ведущую роль в расширении совокупного спроса играли не экспорт и инвестиции в запасы, а государственные инвестиции в основные средства и частные инвестиции в жилищное строительство, которые выросли в 1972/73 г. соответственно на 25,9 и 34,2% номинально и на 18,3 и 17,9% — реально[22]. Высокими темпами росли также частные инвестиции в машины и оборудование — 14,5% (10,1%) и личные потребительские расходы — 15,3% (9,8%)[23].

Развитие японской экономики в период 1970—1973 гг., пережившей сначала циклический спад производства, а с осени 1972 г. вступившей в фазу высоких темпов роста, характеризовалось нарастающими темпами инфляции и усилением социальной напряженности. Прогнозные показатели «Нового плана экономического и социального развития», обещавшего значительное улучшение жизненных условий трудящихся, пришли в острое противоречие с действительностью. Уже в конце 1971 г. японское правительство фактически признало полный провал плана.

В табл. 29 показаны основные характеристики официальных государственных планов Японии[24]. Так как все эти планы из-

---

[21] «Кэйдзай ёран», 1974, стр. 66.

[22] "Economic Survey of Japan, 1972—1973", стр. 6.

[23] Там же, стр. 7. В скобках указаны реальные темпы роста за 1972/73 г.

[24] Более подробно о задачах, методологии разработки государственных планов, а также структуре плановых органов Японии в 50—60-х годах см.: «Воспроизводство общественного продукта в Японии», стр. 283—334; «Мировая экономика и международные отношения», 1968, № 9, стр. 95—101.

начально разрабатывались на срок от 5 до 10 лет, а затем спустя 1—2 года заменялись другими, часто высказывается мнение, что японские планы представляют собой лишь серию неудачных экспериментов. Столь категоричное и одностороннее суждение не учитывает, однако, всей специфики японского программирования, сложного спектра взаимоотношений, возникающих в связи с разработкой планов между государством и частным бизнесом.

Прежде всего необходимо выяснить, чем план отличается от простого прогноза. Безусловно, план неотделим от прогноза, базируется на нем, но не тождествен ему. Основываясь на статистически выявленных трендах прошлой динамики развития, прогноз рисует картину будущего, не все элементы которого согласуются с общепризнанными представлениями о будущем и глобальной целью долгосрочного развития. Возникает необходимость как-то изменить нежелательные тенденции развития. Перед планом встает задача выявить оптимальный на данном этапе путь развития, сообразуясь с комплексом ограничительных условий как внутреннего, так и внешнего порядка, и рассчитать прогнозные показатели-ориентиры на конечный плановый год, которые могут быть достигнуты только в том случае, если экономика будет развиваться в оптимальном режиме. Следовательно, плановые показатели в большинстве случаев отличаются от экстраполяционных прогнозов. Иными словами, план является как бы «оптимизированным» прогнозом. Поэтому любой план, претендующий на реальность, должен включать комплекс мероприятий, необходимых для осуществления им же выдвигаемых целей. Иными словами, план органически содержит нормативный элемент, имеющий в условиях капитализма далеко не одинаковый смысл для частного и государственного секторов экономики. Вместе с тем классово направленный и объективно ограниченный характер материальных гарантий, которые могут быть предложены буржуазным государством в обеспечение планов, предопределяет их расхождение с реальной действительностью.

Роль планов и организация планирования

В преамбулах всех без исключения экономических планов Японии подчеркивается, что они «основываются на том, что японская экономика является преимущественно рыночной экономикой. Поэтому, указывая основные направления экономической и социальной политики государства, планы рассматриваются как основные ориентиры для частного предпринимательства и национального развития в целом» [25]. В связи с этим япон-

---

[25] "Basic Economic and Social Plan, 1973—1977", стр. 1.

ские экономисты следующим образом характеризуют функции государственных планов: «Роль планов в условиях свободной рыночной структуры можно охарактеризовать тремя принципиальными категориями: 1) информационно-просветительная функция, базирующаяся на прогнозе; 2) функция долгосрочного обязательства, базирующаяся на реализации плана государственным сектором; 3) функция согласования противоречивых интересов» [26]. При этом они сами признают, что «достоверность плановых прогнозов снижается, картина будущей социально-экономической структуры и существо политических задач теряют конкретность и, следовательно, уменьшается значение информационно-просветительной функции» [27]. Из этого, однако, не следует, что роль государственных планов падает. Скорее наоборот, необходимость планов как орудия прогноза, конкретизации целей развития, систематизации средств достижения этих целей будет возрастать.

Для государственного сектора экономики Японии нормативный элемент планов носит, несомненно, более обязательный характер [28]. В рамках своей юрисдикции различные министерства и ведомства Японии традиционно обладают значительной независимостью действий и большой самостоятельной властью. Между ними постоянно ведется борьба за увеличение бюджетных ассигнований и расширение административных полномочий. Поэтому при разработке государственных планов проблема обобщения и систематизации разнообразных мероприятий, проводимых различными правительственными учреждениями, согласование ведомственных интересов, часто противоположных и взаимоисключающих, определение приоритетов с общенациональной точки зрения представляет весьма сложную задачу. Несмотря на то что в ходе разработки государственных планов проводятся консультации со всеми министерствами, они далеко не в одинаковой степени разделяют заложенные в планах концепции. В Японии фактически два министерства — министерство финансов и министерство внешней торговли и промышленности — обладают наибольшими возможностями влияния на характер целевых установок плана для государственного сектора в силу своих юридических полномочий и высокого престижа в деловом мире. Однако выполнение плана после его официального утверждения кабинетом министров всецело возлагается на отдельные министерства и ведомства, которые могут серьезно влиять на степень эффективности и скорость осуществления соответствующих аспектов плана. В своем исследовании, посвященном анализу проблем государственного программирования

---

[26] «Нихон-но кэйдзай кэйкаку», стр. 13.

[27] Там же, стр. 14.

[28] Журнал «Джепен экономик джорнел» писал, что планы «содержат в себе общие руководящие положения для правительства и общественных секторов экономики» ("The Japan Economic Journal", July 10, 1973, стр. 20).

в Японии, Комитет по проблемам экономического планирования, созданный при Экономическом совете, прямо указывал: «Слабым местом является то, что процедура реализации планов в Японии не организована. Долгосрочные экономические планы утверждаются кабинетом министров, а ответственность за их реализацию возлагается на всю систему государственной администрации. Юридически Управление экономического планирования обладает полномочиями общей координации основных мероприятий в области реализации планов. Кроме того, директор УЭП имеет право в случае необходимости давать рекомендации начальникам административных органов в целях продвижения реализации планов. Однако в действительности эти положения никогда не применялись» [29]. Это говорит о том, что даже для государственного сектора экономики Японии планы не носят строго директивного характера. К этому выводу приходят и сами японские плановики: «В отношении государственной активности предполагается, что планы имеют обязательный характер, однако на практике взаимосвязи различных ведомств в деле реализации планов слабы, что не позволяет их считать таковыми» [30].

Для частного сектора японской экономики государственные планы носят индикативный характер.

Разумеется, как это уже было показано выше, государственная бюрократия Японии, обладающая высоким уровнем образования и профессиональной подготовки, имеет заметное влияние на поведение предпринимателей, традиции которого были заложены широкими мерами прямого государственного контроля военного времени (многие западные экономисты склонны гиперболизировать эту сторону японской действительности).

Однако при научном подходе к этой проблеме становится очевидным, что широкие масштабы поддержки и учета государственных планов частным сектором определялись не особого рода партнерством государства и бизнеса, не «высоким престижем правительственных чиновников», а подчиненностью задач государственных планов коренным, долгосрочным интересам монополистического капитала. Особенно ярко это проявилось в экономических планах Японии 60-х годов, когда в интересах крупного бизнеса в качестве определяющей цели планов выдвигались задачи форсированного роста ВНП и экспорта.

Государственное программирование экономики расширяло базу для устойчивых и долговременных отношений между крупнейшими монополиями и государствами. Долгосрочные прогнозы и программы в определенной мере сдерживали стихию рыночной конкуренции, помогали предвидеть смену фаз циклического развития, конъюнктурные спады и принимать соответст-

---

[29] «Нихон-но кэйдзай кэйкаку», стр. 97.
[30] Там же, стр. 108.

вующие меры в области кредитно-денежной и бюджетной политики, вырабатывать долгосрочную экономическую стратегию, выходящую за рамки цикла. Оказывая заметное влияние на макроэкономические процессы, государственное программирование проявляется также и на микроуровне, способствуя расширению масштабов и совершенствованию форм долгосрочного планирования в корпорациях. Как отмечает японский экономист Ёсино: «Государственные планы не только стимулировали руководство частных компаний к долгосрочному планированию, но и явились основой для составления планов фирм» [31]. В соответствии с государственными планами частные фирмы разрабатывают и корректируют свои планы капиталовложений и исследовательских работ. Так, согласно выборочному обследованию 200 крупных компаний Японии в 1961 г., 87% компаний имели долгосрочные планы коммерческой и инвестиционной деятельности, из которых 84% строили их с учетом планов Управления экономического планирования [32]. Число компаний, использующих в своей деятельности долгосрочное планирование, постоянно растет. По данным обследования 467 компаний Японии, проведенного в 1970 г., все они разрабатывали долгосрочные планы [33].

Необходимо также учитывать, что значительная доля государственных расходов Японии идет на развитие экономической и социальной инфраструктуры, т. е. тех сфер народного хозяйства, где невозможно получение средней нормы прибыли. При этом частному сектору посредством таких экономических рычагов, как гарантированный государственный рынок, кредитные и налоговые льготы, субсидирование и ускоренная амортизация, обеспечивались возможности направлять подавляющую часть своих капиталовложений в производственную сферу, форсируя тем самым экономический рост и внешнеторговую экспансию. Отмечая, что «частный сектор почти всегда получит больше в партнерстве с государством, чем вне его», газета «Асахи» писала: «В 1969 г. примерно 80% производственных компаний Японии так или иначе исходили из государственных экономических программ» [34].

Таким образом, воздействие государственного программирования на поведение частного сектора экономики Японии следует признать существенным. Нельзя, однако, ни в коей мере переоценивать степень этого воздействия. Как уже отмечалось выше, действительное развитие экономики всегда отклонялось от запланированного. Правда, официальная японская пропаганда склонна считать, что «основной причиной относительно ко-

---

[31] M. Yoshino, Japan's Managerial System. Traditions and Innovation, стр. 265.

[32] T. Watanabe, National Planning and Economic Growth in Japan, стр. 224.

[33] N. Noda, How Japan Absorbed American Management Methods, стр. 31

[34] «Асахи», 8.III.1970, стр. 7.

роткой жизни японских экономических планов является не то, что страна не могла достигнуть целей, а то, что они достигались слишком быстро» [35]. Это утверждение не соответствует действительности, ибо далеко не все задачи, выдвигавшиеся планами, выполнялись. Целый круг проблем, особенно социального плана, решение которых определялось государственными программами в качестве основных и первоочередных, не только не были решены, а, напротив, еще более обострились.

Если попытаться суммировать основные причины расхождения плановых показателей и реального развития для всех государственных планов Японии вплоть до начала 70-х годов, то предстает следующая картина: 1) реальные темпы экономического роста превосходили плановые; 2) вследствие того что частные производственные инвестиции значительно превышали плановые установки, они не сопровождались адекватным ростом реального потребления; 3) улучшение пропорций между частными инвестициями и государственным капиталом происходило значительно медленнее, чем по планам; 4) доля в национальном доходе трансфертных платежей государства, расходов на социальное страхование, капиталовложений в науку была ниже планировавшихся показателей; 5) рост потребительских цен намного превышал плановые прогнозы. Сами японские экономисты отмечают, что «благодаря тому, что японский народ выносил плохие условия жизненной среды и относительно низкий материальный уровень жизни, стимулировался экономический рост, а посредством форсированного экспорта избыточного производства осуществлялось расширение внешних рынков» [36]. Это высказывание со всей очевидностью показывает, что так называемый «эффект обнародования» планов, которым правящие круги Японии объясняют их досрочное «выполнение», действует лишь в строго очерченных границах классовых интересов государственно-монополистического капитала Японии. Нельзя отрицать, что при опубликовании государственных планов в частном секторе наблюдался известный эффект усиления инвестиционной деятельности с целью получения от государства налоговых льгот, наибольших кредитов и субсидий. Однако не это, а решающее влияние на экономику Японии рыночной конъюнктуры является основной причиной резкого превышения ряда показателей над плановыми.

Подчиненность государственных планов Японии интересам большого бизнеса предопределяется также и особенностями организационной системы японского программирования. Плановая инициатива в Японии исходит от премьер-министра, который направляет официальный запрос Экономическому совету с поручением разработать соответствующий план.

---

[35] "The Japan Economic Journal", July 10, 1973, стр. 20.
[36] «Кэйдзай хёрон», 1972, № 10, стр. 10.

Экономический совет учрежден в качестве консультативного органа при премьер-министре по экономическим вопросам. Он формируется из постоянных, временных и специальных членов. Постоянных и временных членов Экономического совета, составляющих его костяк, назначает премьер-министр из числа крупных бизнесменов и видных экономистов. Представители государственных административных органов играют в Совете вспомогательную роль в качестве специальных членов и советников. Так, в период разработки «Базового плана экономического и социального развития» на 1973/74—1977/78 гг. Экономический совет состоял из 30 постоянных, 109 временных и 20 специальных членов. Из числа постоянных членов, назначаемых первоначально на два года, хотя впоследствии этот срок почти всегда продлевается, 20 являлись президентами и ведущими менеджерами крупнейших монополистических гигантов Японии (в том числе вице-президент «Кэйданрэн» Тэйдзо Хорикоси), 8 представляли сферу высшего образования и науки и только двое являлись представителями профсоюзных объединений (один из них, Макото Итикава, — председатель Сохио). Привлекаемые на короткое время члены Экономического совета в своем большинстве также являются деятелями частного сектора, и лишь немногие представляют высшую государственную бюрократию, тогда как среди специальных членов (экспертов и советников) преобладают представители академических кругов и научно-исследовательских институтов.

Председателем Экономического совета с 1966 г. является Кидзутака Кикавада, президент «Кэйдзай доюкай». В январе 1975 г. он был переизбран на новый срок.

При Экономическом совете действует большое число комитетов, подкомитетов, комиссий и рабочих групп, состав и функции которых могут меняться в зависимости от задач, выдвигаемых временем. Совет не имеет фиксированного расписания работы, в период разработки планов частота его заседаний может колебаться от трех раз за весь период до одного-двух раз в неделю. На заседаниях Совета часто присутствует премьер-министр Японии.

В соответствии с законом об учреждении Управления экономического планирования Японии (1954 г.) ему предоставлены полномочия в деле разработки экономических планов и регулирования процедуры их разработки. УЭП — один из ведущих органов государственного аппарата Японии, оно курируется непосредственно премьер-министром. Генеральный директор Управления имеет статус государственного министра и является членом кабинета министров Японии. С административной точки зрения УЭП является сравнительно небольшим плановым органом [37] Оно выполняет повседневную исследовательскую, под-

[37] Так, в 1967 г. общие расходы на заработную плату и другие выплаты собственному персоналу УЭП составили 629 млн. иен (менее чем 2 млн.

готовительную работу и технически обеспечивает разработку государственных программ. По сравнению с Экономическим советом УЭП имеет значительно больше специальной информации, времени и возможностей для обсуждения и разработки экономических планов. Фактически плановый отдел УЭП выполняет основную работу в подготовке планов.

Характер взаимодействия Экономического совета и УЭП в деле разработки планов раскрывает одну из специфических черт японского программирования. Экономический совет в силу своего юридического статуса призван играть роль вспомогательного органа при УЭП в деле исследования и обсуждения основных мероприятий в области экономической политики. Однако реальное положение характеризуется тем, что Экономический совет, юридически призванный выполнять вспомогательные функции, в действительности «определяет глобальные макроэкономические показатели» [38], а УЭП, несущее административную ответственность за разработку государственных планов, «стало осуществлять функции своеобразного секретариата Экономического совета» [39]. Причем своеобразие такого положения заключается в том, что «Экономический совет, определяя основные политические установки планов, не несет непосредственной ответственности за их реализацию. Однако его рекомендации почти в неизменном виде утверждаются кабинетом министров в качестве государственного плана, определяющего основные направления экономической политики правительства» [40].

Таким образом, одной из наиболее ярких черт японской системы программирования является то, что парламент, где партии парламентской оппозиции могли бы влиять на характер и целевые установки государственных планов, почти «бессилен в определении экономических планов, что фактически означает передачу широких прав официальным правительственным учреждениям» [41]. В свою очередь, государственные органы Японии, деятельность которых определяет содержание экономической политики правительства, осуществляют административное руководство на основе тесных связей с частными корпорациями. Одним из проявлений этого являются комитеты, которые официально организуются каждым министерством и ведомством

долл.), текущие эксплуатационные расходы составили 1077,5 млн. иен (около 3 млн. долл.). Общая сумма расходов УЭП примерно равна годовым расходам среднего университета на Западе. В том же году непосредственно планированием в УЭП занималось 550 сотрудников, из которых примерно 60 были «стажерами» от частных фирм (оплачиваемых частными сектором). $^2/_3$ из оставшихся 490 сотрудников были постоянными сотрудниками УЭП, а $^1/_3$ — представителями различных государственных органов (K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 76).

[38] K. Bieda, The Structure and Operation of the Japanese Economy, стр. 69.

[39] «Нихон-но кэйдзай кэйкаку», стр. 91.

[40] Там же, стр. 91.

[41] «Гэндай кэйдзай», 1974, № 13, стр. 56.

Японии и деятельность которых направлена на достижение взаимопонимания между государством и частным сектором. По оценкам японских экономистов, число только официальных комитетов достигло в начале 70-х годов 230 [42].

Подобная система, по мнению государственно-монополистической олигархии Японии, призвана отразить концепцию широкого учета «общенациональных» интересов в государственных планах. Однако, как писал журнал «Гэндай кэйдзай», «японские планы лишь производят впечатление, будто они принимаются на основе чрезвычайно широкого представительства... но реальное положение характеризуется тем, что только крайне ограниченная группа лиц участвует в разработке планов» [43].

«План реконструкции Японских островов» («план Танака») и его провал

Бурные темпы экономического роста вызвали обострение ряда серьезных социально-экономических проблем, которые со второй половины 60-х годов стали во все большей мере сказываться на дальнейшем развитии Японии. В начале 70-х годов эти проблемы (территориальная диспропорциональность развития, загрязнение окружающей среды и отсталость по сравнению с другими развитыми капиталистическими странами систем социальной инфраструктуры) достигли в Японии такой степени остроты, что правящие круги уже не могли отодвигать на второй план их практическое решение, не порождая серьезных социальных конфликтов.

Начало 70-х годов было отмечено также резким обострением противоречий мировой системы капитализма. Валютный, экологический, инфляционный и энергетический кризисы, охватившие капиталистический мир, привели к усилению межимпериалистических конфликтов, особенно в области внешнеэкономических связей. Для Японии, в наибольшей степени среди развитых капиталистических стран зависящей от внешних энергетических и сырьевых источников, нарастание кризисных тенденций предвещало значительное ухудшение перспектив экономического развития. В этих условиях объективный ход исторического развития поставил Японию перед необходимостью изменить прежние тенденции развития экономики, ориентированной на ведущую роль материало- и энергоемких отраслей тяжелой и химической промышленности и экспортную экспансию.

Решение вышеуказанных проблем было возможно лишь на базе целенаправленной долговременной политики японского

---

[42] Там же.
[43] Там же, стр. 61.

правительства. В Японии повысился интерес к государственным планам развития, которые, по определению японских экономистов, находятся у «критического поворотного пункта» [44].

На протяжении 1971—1974 гг. МВТП Японии разрабатывало долгосрочную концепцию структурной перестройки японского хозяйства. Эта глобальная концепция, получившая название «промышленной и внешнеэкономической политики 70-х годов», содержит призыв к ускоренному развитию наукоемких и наукоинтенсивных отраслей материало- и энергосберегающего типа. Определение новых приоритетных отраслей производилось на основе таких критериев, как эластичность доходов, темпы роста производительности труда, содержание и условия труда, влияние на окружающую среду, международное разделение труда [45]. По мнению авторов этой концепции, для ускоренного перехода в условиях рыночной экономики к промышленной структуре с низкой материало- и энергоемкостью необходимы следующие мероприятия: проведение «политики доходов», введение налога на добавленную стоимость, привлечение частного капитала к развитию инфраструктуры, гибкое стимулирование приоритетных отраслей кредитно-финансовыми средствами, новый этап интернационализации производства. При этом новый этап интернационализации хозяйственных связей призван облегчить перевод за границу энергоемких и базисных производств, требующих больших площадей. Для этого от государства потребуется проведение активной внешнеэкономической дипломатии и значительное расширение государственной помощи.

Возглавив в июне 1972 г. кабинет министров Японии, Какуэй Танака опубликовал свою получившую широкую известность «качественную программу» развития Японии до 1985 г. — «План реконструкции Японских островов». Как указывалось в главе первой, этот план содержал разностороннюю критику итогов предшествующего развития экономики Японии.

Программа эта, хотя и являлась личным трудом К. Танака, выражала взгляды возглавлявшейся им фракции в ЛДП на перспективы экономического и социального развития Японии в условиях изменившейся внутренней и внешней обстановки. Практически она заменила принятый кабинетом Сато в 1969 г. «Новый комплексный план национального развития», который также был рассчитан до 1985 г. «План Танака» представлял собой не что иное, как очередной вариант глобальных долгосрочных программ. Реализация его концепций должна была охватить период в несколько среднесрочных экономических планов.

Учитывая, что все предшествующие программы подобного типа потерпели провал потому, что не смогли мобилизовать не-

---

[44] "The Japan Economic Journal", January 1, 1974, стр. 20.
[45] «Экономисуто», 1974, № 3, стр. 28—32.

обходимых финансовых и материальных ресурсов, К. Танака писал: «Я считаю бюджетные расходы и налоговую систему двумя опорами реконструкции Японского архипелага»[46]. Однако он понимал, что в условиях существовавшей в Японии системы бюджетного планирования и налогового законодательства необходимый капитал мобилизовать невозможно. Поэтому, в отличие от плана кабинета Сато, Танака выдвинул ряд новых идей, но лишь в форме личных предложений, далеких от конкретного воплощения. В целях мобилизации финансовых ресурсов Танака, в частности, предлагал, во-первых, отказаться от балансирования государственного бюджета на каждый финансовый год и перейти к системе долгосрочного бюджетного планирования. По его мнению, возросшая экономическая мощь и большие валютные резервы Японии позволяют ей сделать это. Фактически подобные меры означали бы резкое расширение масштабов политики дефицитного финансирования. Во-вторых, Танака предлагал введение налога на грузоподъемность автомобилей и значительное расширение системы платного проезда по государственным шоссейным дорогам. Мобилизованные средства должны были целиком направляться на финансирование транспортного строительства. В-третьих, в плане предусматривалось введение так называемого «изгоняющего налога» на предприятия, эвакуация которых желательна из густонаселенных районов. Этот налог должен был стать источником финансирования общегосударственного счета «перемещения предприятий». В-четвертых, намечалось расширение выпуска долгосрочных государственных займов, облигаций и других финансовых обязательств государства, предоставление в ссуду органам местного самоуправления средств государственных страховых и пенсионных фондов в качестве финансовых источников для преобретения земли и жилищного строительства. Наконец, в-пятых, предлагалось увеличение налогового бремени, лежащего на трудящихся, под лозунгом «высокое благосостояние — высокие налоги».

На первый взгляд может создаться впечатление, что «план Танака» намечал более жесткий курс во взаимоотношениях между государством и частным сектором в деле использования ресурсов последнего для решения выдвигаемых планом задач. Однако это не соответствует действительности. План проникнут идеей усиления сотрудничества государства и монополистического капитала Японии, стремлением разрешить проблемы японской экономики, рожденные «высокими темпами роста», в интересах крупного капитала. Танака предложил широкий комплекс мер, стимулирующих частный сектор к перемещению промышленности в аграрные районы. Среди них: субсидии перебазирующимся предприятиям, освобождение их на срок до 25 лет

---

[46] К. Танака, Нихон рэтто кайдзо рон, стр. 205.

от уплаты налогов на основной капитал, ускоренная амортизация основных производственных фондов, субсидии центрального правительства местным органам в качестве компенсации за сокращение или отмену местных налогов на основные активы предприятий. Стремясь заручиться поддержкой крупного бизнеса, Танака предлагал предоставить частному предпринимательству все объекты, сулящие прибыль, пусть даже эти объекты имеют общественное значение, рассчитывая сократить тем самым масштабы прямых государственных инвестиций. Тем не менее многие японские экономисты подвергли сомнению эффективность воздействия «изгоняющего налога» на крупные капиталистические предприятия в случае их незаинтересованности в перемещении в провинцию. Они справедливо указывали, что крупные монополии, оперирующие на олигопольных рынках, имеют возможность переложить уплаченный налог на цену продукции, тогда как мелкие и средние предприятия, ведущие ценовую конкуренцию, не смогут этого сделать и будут вытеснены в провинцию или обанкротятся.

Кроме того, ахиллесовой пятой «плана Танака» было отсутствие каких-либо реальных мер по контролю над ценами на землю. Для Японии земельный вопрос — жгучая проблема. Рост цен на земельные участки связан не только с общим превышением спроса над предложением, но и с тем, что на определенную часть земель распространяется решение правительства «об отчуждении ее в общественное пользование». Владельцы таких участков незамедлительно взвинчивают текущие цены на землю после принятия правительством решения о приобретении земли. Широких масштабов достигла также скупка земель для спекулятивной перепродажи. Быстро растущие цены на землю затрудняют решение проблем структурной диспропорциональности и развития транспортной системы, являются одним из инфляционирующих факторов, углубляют неравенство в распределении доходов. В условиях Японии проблема цен на землю тесно связана с другой острой проблемой — жилищной. Высокие цены на землю препятствуют улучшению жилищных условий, тормозят государственное и муниципальное жилищное строительство [47]. Согласно данным частного исследовательского института «Номура», общенациональный индекс цен на землю в городах Японии увеличился за 1956—1971 гг. в 16,1 раза, т. е. в среднем на 19% в год. Учитывая, что механизм ценообразования на землю остался без изменений, в будущем, по прогнозу института, неизбежен среднегодовой рост цен на землю в размере 18% [48].

---

[47] В общем объеме жилого фонда Японии на государственные и муниципальные дома приходится лишь около 12% против 35% во Франции и ФРГ и 50% в Англии и Нидерландах («Тюо корон», 1972, № 11, стр. 111).

[48] "Median-Range Outlook for Japanese Economy. 1973—1977", Tokyo, 1973, стр. 10.

Публикация «плана Танака» вызвала в Японии новую волну спекулятивных вложений в земельную собственность, особенно в районах предполагаемого размещения промышленности и строительства транспортных артерий. Масштабы земельных спекуляций достигли таких размеров, что за период 1969—1974 гг. 1800 тыс. га земли (т. е. площадь, примерно равная площади о-ва Сикоку) перешли из рук в руки, в основном в собственность крупных компаний. Следствием этого явился новый резкий рост цен на землю. Так, по данным Японского исследовательского института недвижимой собственности (Нихон фудосан кэнкюсё), цены на землю выросли с марта 1972 по сентябрь 1974 г. на 56% [49]. Прогрессивные силы Японии призывают к ограничению частной собственности на землю, вплоть до ее полной национализации. Отмечая, что «одним из способов решения земельной проблемы могла бы быть ее постепенная национализация», премьер-министр Танака, однако, тут же оговаривался, что «в настоящее время, когда мы признаем частную собственность, осуществить это невозможно» [50].

Наиболее острые и широкие дискуссии в связи с обнародованием «Плана реконструкции Японских островов» развернулись по вопросу о совместимости высоких темпов роста экономики, предусмотренных планом, с декларируемой политикой на изменение тенденций экономического развития и осуществление широких мер по повышению благосостояния японцев.

По мере расширения масштабов японской экономики все более углублялся разрыв между темпами роста ВНП и уровнем благосостояния. Содержание и результаты экономического роста, выражавшиеся показателем темпов роста ВНП, стали критически переоцениваться. Еще в середине 60-х годов японский экономист К. Нагасу писал: «Во имя процветания крупных компаний, во имя совершенствования и модернизации промышленной структуры приносилось в жертву все остальное. Но экономический рост, оторванный от конечного потребления, не может продолжаться безостановочно. Инвестиции в оборудование, оборачивающиеся по прошествии определенного времени увеличением производственных сил, также не могут не обострять рыночные проблемы. Быстрый рост порождает диспропорции, которые становятся препятствием на его же пути» [51]. В последние годы в Японии получили распространение взгляды, вообще отрицающие такой критерий уровня благосостояния, как темпы экономического роста, появились рекомендации ориентироваться в экономическом развитии на «нулевой» или даже «отрицательный рост» производства.

Выдвинув лозунг «благосостояние рождает экономический рост, экономический рост обещает благосостояние», Танака по-

---

[49] «Майнити», 8.XII.1974.
[50] «Тюо корон», 1972, № 12, стр. 115.
[51] «Новое лицо японской промышленности», стр. 438.

нимал, что в сознании многих японцев эти два понятия плохо уживаются. Поэтому демагогическому обоснованию этого тезиса он отвел значительное место в своем плане. Отстаивая необходимость сохранения высоких темпов роста экономики, Танака не только игнорировал печальный опыт прошлого, но и шел в своих экономических выкладках намного дальше, чем «Новый комплексный план национального развития» кабинета Сато [52]. Он исходил из того, что курс на замедление темпов роста не позволит мобилизовать колоссальные средства, требующиеся для реализации плана. Танака старался убедить общественность в том, что высокие темпы роста экономики в условиях политики изменения промышленной структуры — переноса центра тяжести на наукоемкие и наукоинтенсивные отрасли — ключ к комплексному решению проблем развития производства, сохранения природной среды и обеспечения благоприятных условий для жизни людей. Пугая японцев тем, что в случае снижения темпов роста прежде всего начнет отставать строительство жилых домов и других культурно-бытовых учреждений, замедлится рост личных доходов, нечем будет оплачивать расходы на борьбу с загрязнением среды, перенаселенностью городов, Танака делал вывод, что «трудно будет решить многочисленные проблемы, стоящие перед японской экономикой, если в качестве предпосылки не будут обеспечены оптимально высокие темпы роста» [53].

Демагогический характер «плана Танака» наиболее ярко проявился в оценке перспектив будущего японского общества, построенного по его рецептам. Он не скупился на обещания решительных реформ и проведение широкого круга мероприятий по повышению жизненного уровня японцев, рисуя заманчивый силуэт Японии 1985 г., которую он назвал «государством всеобщего благосостояния».

Новые черты в методологии программирования

Неизбежность провала «плана Танака» предсказывалась подавляющим большинством лидеров левой оппозиции, а также многими деятелями буржуазного лагеря. Провал этот был предопределен социально-экономическими условиями, коренными

---

[52] По «плану Танака» ВНП Японии в 1985 г. оценивается в 304 триллиона иен при сохранении среднегодовых темпов роста в 10%, т. е. почти на уровне 60-х годов (11,1%). Если пересчитать аналогичные показатели плана кабинета Сато в ценах 1970 г., то объем ВНП в 1985 г. получится 200 триллионов иен, что соответствует среднегодовому темпу роста в 7,5%. Таким образом, по «плану Танака» масштабы экономики в 1985 г. должны были на 50% превзойти то, что планировалось по «Новому плану комплексного национального развития».

[53] К. Танака, Нихон рэтто кайдзо рон, стр. 64.

закономерностями государственно-монополистического капитализма. Однако на подступах к «Плану реконструкции», в ходе борьбы вокруг него и уже после его провала в методологии японского программирования возник и развивается ряд существенных новых черт.

В период наивысшей популярности «Плана реконструкции» началась разработка нового среднесрочного государственного плана, призванного заменить «Новый план экономического и социального развития» на 1970—1975 гг., разработанный правительством Сато. Хотя «План реконструкции» не являлся официальным правительственным документом, а Управление экономического планирования Японии считало, что в нем содержится много противоречивых, взаимно несогласованных положений, Танака, присутствуя 28 августа 1972 г. на заседании Экономического совета, обсуждавшего проект нового государственного плана, проявил личную инициативу в том, чтобы основные идеи его программы были отражены в этом плане.

Новый государственный план Японии — «Базовый план экономического и социального развития» на 1973—1977 гг., который определял эти годы как «эмбриональный период развития нового общества»[54], — был официально утвержден кабинетом министров 13 февраля 1973 г.

В ходе подготовки нового плана японские экономисты, статистики и плановики проделали исследовательскую работу, отразившую новый качественный этап в развитии методологии экономического и социального моделирования.

Прежде всего это относится к теоретическому обоснованию и статистической разработке нового показателя — чистого национального благосостояния (Net National Welfare), который был использован, правда пока в ограниченных масштабах, для расчета ряда плановых показателей. Эта работа была начата в Японии в начале 70-х годов, когда в условиях повышения уровня потребления, усложнения и диверсификации потребностей людей, обострения проблем урбанизации и загрязнения среды стали заметно меняться взгляды на экономический рост и его статистический показатель — ВНП. Стало общепризнанным, что в современных условиях экономический рост не рождает сам по себе рост благосостояния. В своем докладе «Взамен показателя ВНП», сделанном на V советско-японском симпозиуме ученых-экономистов, профессор Сигэто Цуру говорил: «В период расцвета капитализма свободной конкуренции презумпция тесной связи между величиной ВНП и величиной экономического благосостояния была относительно свободной от каких бы то ни было серьезных пороков. Но ныне в развитых капиталистических странах дела обстоят по-другому... Шкала предпочтений потребителей претерпевает постепенную эволюцию, в процессе

---

[54] "The Japan Economic Journal", August 14, 1973, стр. 20.

которой большее значение, чем прежде, приобретают разнообразные права на удобства, не поддающиеся количественному выражению»[55]. Отмечая большие изменения за последние годы в осознании трудящимися Японии жизненных ценностей, журнал «Джепен экономик джорнел» писал, что перемены, происшедшие в экономике, трансформируются в решительные требования к правительству о том, чтобы «изменить приоритет в распределении национальных ресурсов с производственной сферы на политику всемерного содействия расширению общественного капитала, направленного главным образом на мероприятия по защите окружающей среды... и развитию систем социального обеспечения»[56].

Правда, общие концепции ВНП путем отражения масштабов экономической активности страны по годам в определенной степени объясняют и национальное благосостояние. В частности, экономическое благосостояние, приобретаемое через рыночный механизм путем покупки и потребления товаров и услуг, может быть довольно точно выражено через рыночные цены. Но ВНП является суммарным выражением доходов, реализуемых через рыночный (ценовый) механизм. Поэтому все те аспекты жизни, которые не попадают в сферу действия этого рыночного механизма, не находят отражения в ВНП.

Однако с ускорением темпов научно-технического прогресса, повышением жизненного уровня, усложнением запросов людей круг таких аспектов жизни расширяется. Ограниченные возможности рыночного механизма особенно ярко проявились в условиях Японии, поскольку здесь высокие темпы экономического роста, интенсивные процессы индустриализации и модернизации сферы потребления сопровождались не менее быстрыми процессами сверхконцентрации производства и населения, загрязнения окружающей среды и ухудшением качественных сторон жизни.

Таким образом, если при определении уровня и структуры эффективного спроса без показателя ВНП не обойтись, то применение его в сфере благосостояния ограниченно и здесь нужны другие критерии. «Ясно одно, — отмечал профессор Цуру, — в наших условиях несомненно существуют компоненты, которые, отражая уровень благосостояния, тем не менее не входят в понятие ВНП»[57]

Плановый комитет Экономического совета, подчеркивая важность повышения реалистичности показателей благосостояния в экономических планах, следующим образом определил основные пути развития методологии расчета этих показателей: 1) расши-

---

[55] «Материалы V советско-японского симпозиума ученых-экономистов», стр. 96.

[56] "The Japan Economic Journal", December 4, 1973, стр. 20.

[57] «Материалы V советско-японского симпозиума ученых-экономистов», стр. 118.

рение функций ВНП в качестве показателя благосостояния; 2) расчет валового национального расхода по общественным целям; 3) оценка благосостояния исходя из уровня запасов общественного капитала; 4) разработка благосостояния на основе неденежных методов[58]. Разработка показателя «чистое национальное благосостояние» (ЧНБ) принадлежит к первому из указанных путей развития методологии. При экономическом совете был создан специальный комитет по разработке показателя ЧНБ, который начал исследования в 1971 г.[59].

Разработка показателя ЧНБ преследовала цель сконструировать единый показатель экономического благосостояния, более точно отразить годовые потоки потребления, чем это имеет место в показателе ВНП. Это достигалось тем, что некоторые составляющие благосостояния, такие, как предоставляемые нации нематериальные выгоды и удобства, которые не оценивались прежде в показателе ВНП, условно рассматриваются как потребление и включаются в показатель ЧНБ. Одновременно исключается часть элементов, рассматриваемых как прошлое потребление.

Например, в ВНП услуги служанки, которой выплачивается жалованье, учитываются, а труд домашней хозяйки, безвозмездно оказывающей услуги своей семье, не учитывается. В показателе ЧНБ труд домашних хозяек получает условную оценку и учитывается. И наоборот, в ВНП по статье закупок правительством товаров и услуг для целей управления учитываются жалованье служащих государственных учреждений, а также другие административные расходы. В показателе ЧНБ все эти расходы рассматриваются комплексно — как расходы по поддержанию общественно-политической системы — и исключаются из сферы потребления. Кроме того, инвестиции в капитальные запасы, такие, как общественный капитал, учитываются в ВНП только как годовые суммы инвестиций, а удобства и выгоды, предоставляемые этими запасами, не учитываются. В показателе ЧНБ учитываются как годовые объемы инвестиций в общественный капитал, так и удобства и выгоды, полученные из накопленных запасов общественного капитала. Показатель ЧНБ включает следующие 9 компонентов: 1) государственное потребление ЧНБ; 2) личное потребление ЧНБ; 3) услуги государственного капитала; 4) услуги потребительских товаров длительного пользования; 5) свободное время; 6) внерыночная деятельность; 7) расходы на сохранение природной среды; 8) загрязнение среды и 9) ущерб от урбанизации.

Компоненты с 3-го по 9-й получают условную оценку, три из них — с 7-го по 9-й — выражают «отрицательное» благосо-

---

[58] «Кэйданрэн гэппо», 1973, № 3, стр. 48.

[59] Председателем комитета был назначен директор Института экономических исследований Управления экономического планирования Миёхэй Синохара.

стояние. Так, например, при расчете компонента «свободное время» японские экономисты основываются на той концепции, что вслед за повышением жизненного уровня растет значение свободного времени и что если задаться целью выбрать между увеличением доходов и увеличением свободного времени, то в пределе эффективность как того, так и другого окажется примерно одинаковой. Поэтому годовое количество свободного времени оценивается через среднюю заработную плату.

Компонент «внерыночная деятельность», наиболее важным элементом которого является труд домашних хозяек, получает условную оценку через среднюю заработную плату женщин.

При условной оценке отрицательных компонентов показателя ЧНБ в настоящее время используется далеко не самый лучший способ. Так, компонент «загрязнение среды» оценивается как годовая сумма расходов, необходимых для того, чтобы удерживать количество загрязняющих веществ, переполняющих среду, на уровне существующих санитарных норм. В компоненте «ущерб от урбанизации» оценивается и подсчитывается лишь ущерб от дорожно-транспортных происшествий и ухудшения условий проезда на работу и обратно. Если поездка на работу в одну сторону превышает 30 минут, то доля времени, превышающая 30 минут, получает отрицательную оценку через среднюю заработную плату. Ущерб от дорожно-транспортных происшествий оценивается как компенсация за причиненные телесные и материальные повреждения. Сумма этих расходов замещает отрицательный эффект, вызванный процессами сосредоточения промышленности и населения в крупных городах.

Рассмотрение структуры показателя «чистое национальное благосостояние» позволяет сделать вывод, что многие его компоненты очень условны и недостаточно разработаны. В особенности это относится к компонентам, выражающим «отрицательное» благосостояние, которые вследствие нечеткости методологических положений и наличия больших трудностей в получении практических оценок значительно сужены, что, в свою очередь, ведет к завышению общей величины ЧНБ. Японские экономисты не скрывают, что сконструированный ими показатель благосостояния еще далек от совершенства и требует дальнейших исследований в области как теоретических концепций, так и техники расчетов. Они подчеркивают, что показатель ЧНБ не заменяет, а лишь по мере возможности дополняет общие концепции ВНП и должен использоваться совместно с ним. Необходимо также отметить, что показатель ЧНБ применим только в сфере экономического благосостояния, его объект ограничивается элементами, которым какими-либо методами можно условно дать денежную оценку. Следовательно, ЧНБ не может быть использовано для оценки элементов, относящихся к области так называемого «субъективного» благосостояния (таких, как степень удовлетворенности, счастья и т. д.).

Основываясь на общетеоретической концепции ЧНБ, японские экономисты провели экспериментальные расчеты этого показателя для 1955, 1960, 1965 и 1970 гг., результаты которых показаны в табл. 30.

Из табл. 30 видно, что в 1955 г. не наблюдалось большого расхождения между ЧНБ и ВНП (более точно чистым внутренним продуктом минус инвестиции). Однако к 1970 г. величина чистого внутреннего продукта превысила уровень чистого национального благосостояния, разница между ними достигла 4 триллиона иен (≈15 млрд. долл.). Другими словами, образовался серьезный разрыв между экономическим ростом Японии и уровнем благосостояния. Расчеты показывают, что в динамическом аспекте наиболее быстрыми темпами росли отрицательные элементы благосостояния, несмотря на крайне неполный характер их подсчета в показателе ЧНБ. В целом эти расчеты наглядно отражают господствовавшие тенденции преимущественного развития производственной сферы японской экономики.

Использование показателя ЧНБ для расчета ряда плановых величин, связанных с оценкой экономического благосостояния (личное потребление, общественный капитал и т. д.), в известной мере могло бы повысить их реальность и обоснованность. Однако этот показатель не стал центральным индексом «Базового плана экономического и социального развития», так как не был в достаточной степени апробирован к моменту принятия плана.

При разработке «Базового плана экономического и социального развития» японские экономисты основывались на результатах моделирования, полученных с помощью «Всесторонней системной модели» (Comprehensive System Model). Это долгосрочная эконометрическая модель, впервые разработанная УЭП в качестве инструмента, дающего возможность проследить долгосрочные тренды развития до 1990 г. Она позволяет получить согласованную картину экономического и социального развития, проследить влияние на долгосрочную экономическую структуру различных политических мероприятий в таких областях, как контроль за загрязнением окружающей среды, расширение общественного капитала, улучшение жилищных условий, сокращение рабочего времени и обеспечение равновесия платежного баланса.

Основной отличительной чертой этой модели является то, что она содержит блок (субмодель) поотраслевого регулирования спроса и предложения, что позволяет производить согласованный анализ структуры спроса и структуры предложения для каждого сектора экономики. Эта субмодель представляет собой динамическую многосекторную модель роста и имеет встроенный механизм регулирования спроса и предложения по 14 экономическим секторам. Общий объем предложения отраслей включает потенциальные объемы производства каждой отрасли,

Таблица 30

Экспериментальный расчет показателя «чистое национальное благосостояние» (в реальном выражении, в ценах 1970 г.)*

Статья	Реальный объем, млрд. иен				Структура расходов, %				Среднегодовые темпы роста, %		
	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.	1960/ /55 г.	1965/ /60 г.	1970/ /65 г.
Государственные потребительские расходы	1199,0	1374,0	2254,0	3029,0	7,7	6,8	7,7	6,9	2,8	10,4	6,1
Личные потребительские расходы	10427,4	14705,5	22167,8	32755,1	67,3	72,8	75,9	74,0	7,1	8,6	8,1
Услуги государственного капитала	134,2	210,1	439,6	877,4	0,9	1,0	1,5	2,0	9,4	15,9	14,8
Услуги потребительских товаров длительного пользования	91,3	194,6	763,0	2550,6	0,6	1,0	2,6	5,8	16,3	31,4	27,3
Свободное время	2231,2	2886,9	4075,0	6266,0	14,4	14,3	14,0	14,2	5,3	7,1	9,0
Внерыночная деятельность	1911,2	2514,1	3295,6	6380,1	12,3	12,5	13,4	14,4	5,6	9,3	10,2
Расходы на сохранение среды	—20,0	—37,4	—120,1	—368,7	—0,1	—0,2	—0,4	—0,8	—13,3	26,3	25,2
Загрязнение среды	—34,6	—936,3	—3376,0	—6100,9	—0,2	—4,6	—11,6	—13,8	—93,4	29,2	12,6
Ущерб от урбанизации	—435,0	—719,0	—919,5	—1187,3	—2,8	—3,6	—3,2	— 2,7	—10,6	5,0	5,3
Чистое национальное благосостояние (ЧНБ)	15504,7	20192,5	29209,4	44201,3	100	100	100	100	5,4	7,7	8,6
Чистый внутренний продукт (ЧВП)**	13496,7	18931,9	28761,0	48017,1					7,0	8,7	10,8
ЧНБ на душу населения, тыс. иен	173,7	216,2	297,2	426,2					4,5	6,6	7,5
ЧВП на душу населения, тыс. иен	151,2	202,7	292,7	462,9					6,0	7,6	9,6
ЧНБ : ЧВП	1,149	1,067	1,016	0,921					1,5	1,0	2,0

* «Кэйданрэн гэппо», 1973, № 3, стр. 51.

** Показатель ЧВП (Net Domestic Product) соответствует чистому внутреннему продукту за вычетом инвестиций.

а совокупный спрос отраслей включает конечный спрос каждой отрасли (потребление, инвестиции, экспорт и т. д.) и промежуточный спрос отраслей.

Вторая характерная черта «Всесторонней системной модели» заключается в том, что она содержит блок расчета эффектов от загрязнения среды. В модель введены переменные, связанные с загрязнением среды, что дает возможность проследить наиболее вероятные результаты влияния мероприятий по предотвращению загрязнения среды на общее экономическое развитие страны. При этом используется следующий принцип расчета. Прежде всего делается оценка объемов поотраслевого образования загрязняющих веществ исходя из данных отраслевых объемов производства. Затем в расчете на каждое загрязняющее вещество (например, двуокись серы) оценивается поотраслевой объем и стоимость инвестиций в оборудование по контролю и предотвращению загрязнения с учетом установленных санитарных стандартов и планируемой динамики их изменения.

Третьей специфической чертой модели является то, что она содержит блок расчета эффектов (прямых и косвенных) от расширения общественного капитала. Эта субмодель сконструирована таким образом, что позволяет проследить влияние расширения общественного капитала как на стороне спроса, так и на стороне предложения. Общественный капитал в ней поделен на четыре основные категории: 1) сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство; 2) связь; 3) транспорт; 4) жизненная среда. Изменение в приоритете среди этих четырех категорий может оказывать воздействие на капиталообразование и расширение производственных мощностей через отраслевые производственные функции.

Наконец, четвертой чертой «Всесторонней системной модели» является то, что она позволяет анализировать воздействие различных политических мероприятий, отмеченных выше, на долгосрочные тенденции в потреблении, инвестиционной активности, импорте, экспорте и других сферах.

На основе этой новой эконометрической модели были просчитаны три варианта возможного направления долгосрочного развития экономики Японии до 1990 г.[60].

Первый вариант представлял простую экстраполяцию действующих тенденций развития японской экономики, политику традиционного распределения ресурсов с центром тяжести на развитии производства и экспорта. По этому варианту были получены следующие прогнозные показатели. ВНП вплоть до 1990 г. будет продолжать расти высокими темпами — более чем на 10% в год — и превысит ВНП 1970 г. в 8 раз (в ценах 1965 г.). ВНП на душу населения (в ценах 1965 г.) достигнет

---

[60] Нижеследующие расчетные данные на 1990 г. по каждому варианту приводятся по «Basic Economic and Social Plan. 1973—1977», стр. 167—169.

10 тыс. долл., а объем производства добывающей и обрабатывающей промышленности превысит уровни 1970 г. в 5 раз.

Второй вариант — радикальное изменение тенденций развития. В соответствии с прогнозными оценками, полученными по этому варианту, среднегодовой темп роста ВНП в период 1971—1990 гг. будет 4,8%. Значительно сократятся частные производственные инвестиции, в экономике будут наблюдаться признаки застоя. На мировой арене Япония лишится многих своих преимуществ в конкурентной борьбе и будет иметь дефицит платежного баланса 16 млрд. долл. (3,3% ВНП).

Третий вариант представляет собой нечто среднее между двумя вышеуказанными вариантами. Он назван «Сбалансированный путь развития» и имеет целью избежать трудностей первых двух вариантов. Исходя из третьего варианта ВНП Японии на 1990 г. (в ценах 1965 г.) составит 246 триллионов иен (798 млрд. долл.), или будет в 4,4 раза больше, чем в 1970 г. Это должно вывести Японию к 1990 г. приблизительно на уровень США 1970 г. Среднегодовые темпы роста ВНП предполагались в 9% за период 1971—1980 гг. и 6,5% за период 1981—1990 гг. Исходя из этих прогнозов экономика Японии будет расти в условиях сбалансированности между спросом и предложением, структура конечного спроса значительно изменится по сравнению с 60-ми годами. Во-первых, благодаря расширению жилищного строительства и систем социального обеспечения доля личных потребительских расходов в ВНП должна будет вырасти с 49,6% в 1970 г. до 57% в 1990 г. Во-вторых, изменится структура капиталовложений. Доля частных инвестиций в машины и оборудование в ВНП должна будет снизиться до 15%, а доля государственных инвестиций в основной капитал — увеличиться с 8,4% в 1970 г. приблизительно до 13% в 1990 г. В-третьих, прогнозируются изменения в японском импорте и экспорте. Доля японского экспорта в мировом импорте, исключая сырые материалы, увеличится с 8,5% в 1970 г. до 11,7% в 1990 г. Импорт и экспорт будут расти примерно сбалансированно. В результате этого положительное сальдо по текущим счетам в 1990 г. (в ценах 1965 г.) должно составить 6,6 млрд. долл., или 0,8% реального ВНП, а платежный баланс должен находиться в равновесии. В-четвертых, прогнозируется значительный рост частных инвестиций на борьбу с загрязнением среды. Для достижения экологических стандартов-предположений на 1990 г. они должны составить за период 1971—1990 гг. 31 триллион иен.

В условиях подобных тенденций долгосрочного развития предполагалось, что промышленная структура Японии эволюционирует в сторону увеличения доли наукоемких отраслей. Япония освободиться от инерции быстрых темпов роста 60-х годов и сумеет обеспечить стабилизированный и сбалансированный рост, покоящийся на таких факторах, как личное потребле-

ние, общественный капитал и частные инвестиции в жилищное строительство.

Количественные показатели на 1977/78 г. — конечный год «Базового плана экономического и социального развития» — были рассчитаны с помощью среднесрочной макромодели и межотраслевой модели. Расчеты основывались на прогнозных оценках сбалансированного долгосрочного развития (третий вариант), полученных с помощью «Всесторонней системной модели».

Среднесрочная макромодель, служившая основным инструментом плановых расчетов, использовалась для прогнозирования динамики эффективного спроса с учетом движения товарных цен, ставок заработной платы и изменений в структуре распределения доходов. Другими словами, движение эффективного спроса в этой модели определяет спрос на рабочую силу и доходы через уровень производства, товарные цены и уровни заработной платы. Уровни доходов и движение цен контролируют, в свою очередь, движение эффективного спроса. Среднесрочная макромодель состоит из 84 уравнений и 126 переменных. Коэффициенты уравнений были рассчитаны на основе полугодовых статистических данных за период с 1954 по 1970 г. Из всех переменных 84 являются эндогенными переменными, величина которых определена решением самой модели (ВНП, национальный доход и их составляющие, товарные цены и индексы заработной платы, индексы занятости, баланс текущих сделок с заграницей и т. д.). Остальные 42 переменные являются внешними, их величина определялась факторами, не входящими в модель (расходы на социальное страхование, официальный учетный процент, мировой импорт, импортные цены и т. д.).

Межотраслевая модель, на основе которой оценивались индексы и объемы поотраслевого выпуска продукции, экспорта, спроса на капитал и рабочую силу, включает 60 отраслей и использует в качестве базы статистические показатели 1965 г. Путем суммирования всех поотраслевых показателей была проверена точность оценок, полученных на базе макромоделей.

Основной чертой развития экономики Японии в течение планового периода, по мнению японских экономистов, должны стать значительные изменения в структуре валовых инвестиций. Государственные инвестиции в основные фонды и частные инвестиции в жилищное строительство должны расти значительно быстрее, чем частные инвестиции в машины и оборудование. В результате предполагается, что доля частных производственных инвестиций в общем объеме капиталовложений в основные фонды снизится с 57% в 1970/71 г. приблизительно до 42% в 1977/78 г.

В течение послевоенного периода темпы роста личных потребительских расходов были значительно ниже темпов экономического роста Японии. В результате за 10 лет (1960—1970) их

доля в валовом национальном расходе упала с 55,9 до 51,3%. Предполагается, что плановый период будет поворотным пунктом к относительному росту этого показателя.

Несмотря на то что темпы роста производства для большинства отраслей планируются более медленными, чем за 1961—1970 гг., расчеты на основе межотраслевой модели показали, что осуществить изменение промышленной структуры в пользу наукоемких отраслей в пятилетний период будет крайне сложно. Профиль промышленной структуры к 1977/78 г. почти не изменится.

Планом предусматривалось расширение масштабов государственного финансирования. Государственный сектор, который в 1970 г. имел положительное сальдо по сбереженным, к 1977/78 г. должен иметь значительное превышение инвестиций. В результате доля государственных расходов в ВНП должна возрасти с 25,7% в 1972/73 г. до 29,4% в 1977/78 г. Значительные масштабы планируемого увеличения финансовых расходов государства остро ставят вопрос об источниках дополнительных финансовых ресурсов. Основным таким источником должны стать налоговые поступления. По плану за пятилетие предусматривался рост налогов и неналоговых платежей на 3%, а также увеличение на 2,2% платежей по социальному страхованию. Однако, несмотря на эти меры, государственный бюджет в 1977/78 г. прогнозируется с дефицитом порядка 6 триллионов иен. Это означает, что недостаток средств для финансирования государственных программ, включая приобретение земли, развитие систем просвещения и социального обеспечения, станет еще более острым. В структуре государственных инвестиций заметных изменений не предполагается. По-прежнему подавляющая доля государственных капиталовложений будет направляться на развитие производственной инфраструктуры (дороги, связь, портовое хозяйство), расширяющей возможности для функционирования частного капитала.

Одной из своих целей план определял достижение сбалансированности платежного баланса. Предпосылкой для этого должно было явиться увеличение японской экономической помощи развивающимися странами до 1% ВНП. Это означает, что положительное сальдо по текущим счетам платежного баланса должно находиться примерно на уровне 5,9 млрд. долл.

Таким образом, «Базовый план экономического и социального развития» на 1973—1977 гг. органически воспринял лозунг Танака — «экономический рост рождает благосостояние». Он, как и все предыдущие японские планы, предусматривал высокие темпы экономического роста и вместе с тем не предлагал, да и не мог предложить, реально осуществимых мероприятий по повышению благосостояния и улучшению условий жизни трудящихся Японии. В этой связи нельзя не согласиться с определением, что «японские экономические планы рисуют величествен-

ные прожекты, а условий для их претворения в жизнь в широких масштабах недостает»[61].

Уже менее чем через год после начала осуществления «Базового плана экономического и социального развития» стало очевидным, что реальное развитие экономики резко отличается от запланированного. Не успев начаться, план пришел в острое противоречие с действительностью. Это с редким единодушием признали даже самые консервативные круги Японии. Газета «Асахи ивнинг ньюс» писала: «Нынешняя 5-летняя правительственная программа экономического и социального развития опровергнута усилением инфляции, нефтяным кризисом и новой ревальвацией иены в 1973 г.»[62].

Как уже отмечалось, фаза циклического подъема японской экономики конца 1972/73 г., усиленно стимулируемая государственными кредитными и финансовыми мерами, отличалась необычайно высокими темпами роста. Вместе с тем этот период отличался также беспрецедентными темпами инфляции, принимавшими все более опасный для воспроизводства характер.

В целях обуздания инфляционных процессов японское правительство вынуждено было перейти с весны 1975 г. к дефляционной политике, направленной в первую очередь на ограничение совокупного спроса путем введения кредитно-финансовых ограничений.

Переход к дефляционной политике совпал с обострением энергетического кризиса в капиталистическом мире. Значительный рост импорта развитыми капиталистическими странами первичных продуктов (сырье, топливо, продовольственные товары), обладающих низкой эластичностью предложения, вызвал в начале 70-х годов напряженную ситуацию на мировом рынке первичных продуктов, и в первую очередь на нефтяном рынке. Подобные долгосрочные структурные изменения создали экономические условия для роста цен на эти продукты.

Положение Японии в международном капиталистическом разделении труда, характеризующееся почти полной зависимостью от внешних сырьевых и энергетических источников снабжения, ставило ее в особо трудное положение. В течение 1973—1974 гг. значительно повысились импортные цены на нефть (в 4 раза), продовольствие и многие виды минерального сырья. Это послужило новым импульсом для развития инфляционных процессов в Японии. В 1974 г. потребительские цены выросли на 24,5%, а оптовые — на 31,1%[63].

В результате жестокой инфляции личное потребление в реальном выражении сократилось в 1974 г. на 0,8%, чего не наблюдалось в Японии при предыдущих спадах. Это привело к тому, что постепенное нарастание трудностей, вначале в отрас-

---

[61] «Гэндай кэйдзай», 1974, № 13, стр. 58—59.
[62] "Asahi Evening News", 13.V.1974.
[63] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1975, № 241, стр. 46.

лях, зависящих от покупательного спроса населения, вылилось к лету 1974 г. в обостряющийся кризис перепроизводства. Впервые за послевоенный период 1974 год окончился для Японии абсолютным падением производства в добывающей и обрабатывающей промышленности на 1,8% и ВНП — на 2,9% [64].

Развитие кризиса перепроизводства 1974—1975 гг. в Японии характеризовалось рядом особенностей по сравнению с предыдущими экономическими спадами [65]. Во-первых, это самый глубокий и затяжной кризис в послевоенной истории Японии (самый длительный из предыдущих спадов продолжался не более 11 месяцев). Кризис охватил почти все отрасли промышленности, однако в первую очередь пострадали отрасли, больше всего связанные с потреблением нефти: нефтехимическая и автомобильная. Автомобильная промышленность Японии впервые за свою историю в 1974 г. сократила выпуск машин на 7,3%. Сокращение производства автомобилей весьма неблагоприятно сказалось на развитии черной и цветной металлургии, различных отраслей машиностроения, резиновой промышленности, промышленности синтетических смол и пластмасс и т. д. Во-вторых, экономический спад наступил в период, когда кризисное воздействие циклических факторов не развернулось еще в полную силу. Обострение воспроизводственных противоречий произошло в результате резкого нарушения стоимостных пропорций в хозяйственной структуре Японии из-за повышения цен на импортируемые топливные и сырьевые товары, явилось своеобразной реакцией экономического организма на новые условия воспроизводства прибавочной стоимости. Важную роль в развертывании кризисных явлений сыграли усиление инфляции в сочетании с дефляционной политикой японского правительства, которые искусственно подорвали повышательную тенденцию раньше, чем для этого созрели циклические предпосылки.

Необходимо отметить, что, заявляя о решимости добиться снижения темпов инфляции, представляющих для японской экономики бо́льшую угрозу, чем сокращение размеров производства, японское правительство не было последовательным в своих мероприятиях. В период спекулятивной горячки, охватившей Японию во время нефтяного кризиса, крупный капитал в максимальной степени воспользовался несовершенством антимонополистического законодательства и отсутствием строгого государственного контроля над ценообразованием на олигопольных рынках. В Японии были созданы десятки подпольных картелей с целью искусственного взвинчивания цен. Проводя политику «дорогих денег» и лимитируя кредитную деятельность коммерческих банков, японское правительство тем не менее не прини-

---

[64] Там же.

[65] Более подробно о динамике и особенностях экономического кризиса в Японии 1974—1975 гг. см.: «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 3, стр. 27—29; № 4, стр. 24—26; № 5, стр. 61—62.

мало соответствующих мер по ограничению государственных расходов. В 1974 г. номинальный рост государственных расходов составил 26,7% [66]. Для поддержания антиинфляционной программы на прежнем уровне это требовало от правительства дальнейшего ужесточения кредитных рестрикций. Но в условиях нарастающего давления монополистических кругов, требовавших перехода к политике «оживления конъюнктуры» и политике доходов, сделать это было крайне трудно. Поэтому все меры, которые правительство Японии пыталось предпринять для борьбы с инфляцией, оказались малоэффективными. Оценивая правительственные действия, «Джепен экономик джорнел» писал, что «правительство и правящая партия продемонстрировали созерцательное отношение (wait-and-see attitude) в ожидании развития событий, не предпринимая каких-либо решительных мер в политике цен» [67].

Вместе с тем необходимо отметить, что государственное программирование экономики в Японии и антициклическая политика государства не представляют взаимоувязанной системы мероприятий. Наоборот, сдерживание деловой активности в периоды «конъюнктурных перегревов», наблюдающихся в фазе циклического подъема, прямо противоречило глобальным целям японского программирования. С другой стороны, то обстоятельство, что все послевоенные экономические планы Японии разрабатывались исходя из концепции безкризисного развития, предопределяло их быстрый отрыв от реальности во время экономических спадов. Ориентация экономических планов на заведомо благоприятную динамику развития снижала их эффективность, свидетельствовала о ненаучном характере их разработки.

Потерпев провал в деле обеспечения достоверности и надежности долгосрочных правительственных прогнозов и планов развития, японские плановики в последние годы стремятся придать им более «гибкий» характер, обеспечить возможность их корректирования в соответствии с изменяющейся обстановкой. Именно эту цель преследуют многовариантность исходных концепций при разработке планов, практика промежуточных отчетов о ходе реализации планов, предусматривающая подгонку плановых показателей под реально достигнутые. Многовариантность долгосрочных концепций развития, «гибкость» планов, их «скользящий» характер и промежуточная корректировка, которые в японской экономической литературе превозносятся как достоинства японской системы планирования, свидетельствуют скорее об обратном: об ограничениях, неизбежно накладываемых капиталистической экономикой на характер и функции государственного программирования [68].

---

[66] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1975, № 241, стр. 46.

[67] "The Japan Economic Journal". July 30, 1974, стр. 19.

[68] Подчеркивая, что политика правительства находится под решающим воздействием рыночной стихии, японский экономист Т. Мидзогути писал:

В условиях капиталистической системы хозяйства, покоящейся на незыблемости принципов частной собственности и стремлении к максимизации прибыли, возможности государства по расширению контроля за частнохозяйственной активностью ограничены классовыми интересами, переступить которые нельзя, не порождая этим непосредственной опасности самому существованию капиталистического строя. Именно в этом кроется основная причина того, почему японское программирование, основная цель которого заключалась в том, чтобы предвидеть и предотвратить развитие отрицательных для экономики явлений, не могло разрешить эту задачу.

Экономические трудности как внутреннего, так и внешнего характера, с которыми столкнулась Япония в 70-х годах, связываются сейчас с политикой форсированных темпов роста производства и экспорта, которую проводили все послевоенные кабинеты ЛДП. Кабинет Т. Мики, пришедший на смену потерпевшему провал в своей экономической и социальной политике кабинету Танака, провозгласил важнейшими задачами своего правительства сдерживание инфляции и борьбу с экономическим кризисом. Признавая ряд недостатков в сложившейся системе и методах руководства страной со стороны своей партии, Т. Мики, став председателем ЛДП, выступил с новым «курсом действий» — курсом на диалоги и сотрудничество между правительственными кругами и оппозиционными силами.

Судя по высказываниям печати, в нынешнем правительстве и среди экономистов преобладает мнение, что высокие темпы экономического роста ушли в прошлое. Видный японский экономист О. Симомура, оценивая перспективы развития, писал, что «японская экономика изменила направление своего развития в сторону медленного роста»[69]. Правительство Мики объявило, что им разрабатывается новая экономическая программа на 1976—1980 гг., которая будет иметь энергосберегающий характер и ориентироваться на умеренные темпы роста ВНП. Так, заместитель премьер-министра Японии Фукуда заявил, что «мир вступил в эпоху ограниченных ресурсов и экономика Японии не может избежать подчинения низким, но неустойчивым темпам роста»[70].

Ориентация на умеренные темпы роста находит отражение в различного рода экономических прогнозах, большинство из ко-

---

«В условиях свободной экономики поведение предпринимателей и потребителей заключает возможность быстрых изменений, а следовательно, возможность нарушения долгосрочных прогнозов. Установленные в „планах“ действия правительства также изменяются в зависимости от изменения экономических условий. В этом смысле правительственные среднесрочные и долгосрочные экономические планы можно рассматривать лишь как иллюзорный образ действия для правительственной политики» («Кэйдзай токэй нэнкан, 1973», стр. 48).

[69] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1975, № 243, стр. 3.

[70] "The Japan Economic Journal", April 8, 1975, стр. 19.

торых считает, что реальный рост ВНП в 1975/76 г. будет на уровне 4—6%. Так, согласно прогнозу УЭП (правительственный прогноз) на этот год, реальный рост ВНП составит 4,3%, рост потребительских цен — 11,8, а оптовых — 7,9% [71]. Частный исследовательский институт «Номура», услугами которого часто пользуются правительственные органы, опубликовал под заголовком «Разрушается миф о высоких темпах роста послевоенной Японии» среднесрочный экономический прогноз до 1980 г. Согласно этому прогнозу, среднегодовые темпы роста ВНП за семилетний период (1974—1980) составят 4,8% после 8,9% за период 1956—1960 гг., 10,1% за 1961—1965 гг., 12% за 1966—1970 гг. и 8,9% за 1971—1973 гг. [72].

Таким образом, анализ практики государственного программирования и прогнозирования в Японии показывает, что, несмотря на постоянное совершенствование используемого аппарата прогнозирования, расширение статистической и вычислительной базы, накопление опыта общенационального программирования, японскому правительству не удается добиться повышения реалистичности своих экономических планов.

Главная причина этого заключается в том, что экономика Японии находится под решающим воздействием имманентных законов капиталистического способа производства и стихии рыночной конъюнктуры. Несмотря на все усилия, государству и монополиям не удается устранить цикличности воспроизводства, освободиться от кризисов перепроизводства. Буржуазное государство вследствие своей классовой природы не в состоянии устранить главную причину кризисов — частнокапиталистическую собственность на средства производства. Поэтому оно не может полностью овладеть и подчинить себе процесс воспроизводства.

Чтобы преодолеть цикличность воспроизводства, государству необходимо установить полный контроль над капиталовложениями монополий, ценообразованием, национализировать земельную собственность. Но это означало бы коренное изменение отношений монополий и государства, что принципиально невозможно при сохранении монополистической буржуазии как господствующего класса в обществе.

Кроме того, государство не располагает и техническими возможностями своевременного предвидения изменений рыночной конъюнктуры и эффективными средствами своевременного предотвращения отрицательных явлений. Практика широкого использования эконометрических моделей, характерная для японского программирования, не способна решить эту проблему. Модели недостаточно точно и быстро дают необходимые сведения, так как в капиталистическом хозяйстве вследствие ком-

---

[71] «Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо», 1975, № 243, стр. 34—35.
[72] Там же, стр. 46.

мерческой тайны невозможно обеспечить приток статистических данных, необходимых для действительно эффективного регулирования экономики.

Необходимо также отметить, что достаточно высокая степень достоверности прогнозирования внешних условий практически недостижима. Именно здесь больше всего непредвиденного, такого, что может сделать нереальными даже самые тщательные планы.

Таким образом, против циклического характера процесса воспроизводства государство бессильно. Государственно-монополистическое программирование и регулирование экономики лишь видоизменяет, модифицирует, но не отменяет присущую капиталистической экономике цикличность воспроизводства.

Отмечая, что капиталистический мир находится в полосе глубокого экономического и социального кризиса, Председатель Совета Министров СССР А. Н. Косыгин в своем докладе на XXV съезде КПСС говорил: «В обстановке обостряющихся внутренних противоречий и порождаемой этим неуверенности на Западе никто не может сказать, что ожидает в перспективе экономику капиталистического мира»[73].

---

[73] «Материалы XXV съезда КПСС», стр. 118.

заключение

КРИЗИС ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Мы ставили перед собой задачу изучить роль государства в экономике Японии (с учетом специфических черт этой страны) главным образом с точки зрения анализа вопроса о том, как здесь проявляются общие закономерности современного государственно-монополистического капитализма.

Какие же можно сделать выводы?

В отличие от предшествующего периода, когда почти сразу же по окончании первой мировой войны был восстановлен режим «свободной конкуренции» (с некоторыми ограничениями главным образом в валютной области), после второй мировой войны на смену военному режиму пришла новая система экономического регулирования. В каждой из империалистических стран эта система включала и опыт военного времени, и черты, вытекающие из особых задач национальной экономики, и исторические традиции. В Японии, как мы видели, последние играют особо важную роль. Японский опыт, как и опыт других стран, с величайшей яркостью обнаружил тот факт, что на основе стихийности и анархии современная экономика не может функционировать, что отсутствие постоянного эффективного регулирования означало бы неизбежный и скорый крах всего процесса воспроизводства, а вместе с ним и капиталистического общественного строя. Многостороннее государственное регулирование— это conditio sine qua non (непременное условие существования) современного монополистического капитализма.

В борьбе за смягчение циклических колебаний японский государственно-монополистический капитализм (как, впрочем, и государственно-монополистический капитализм других стран) добился известных успехов. Эти успехи достигнуты главным образом через участие государства в процессе инвестирования, который, как известно, является движущей силой всего процесса воспроизводства. Государство оказывает на инвестиции постоянное воздействие по многим направлениям. Во-первых, оно само из средств, находящихся в его распоряжении, осуществляет примерно одну треть чистых инвестиций; во-вторых, оно при помощи налоговой системы, системы амортизационных отчислений и государственного кредита стимулирует частные

капиталовложения; в-третьих, оно действует путем составления общегосударственных экономических программ и прогнозов, которые служат ориентирами не только для государственных, но и для частных корпораций; в-четвертых, оно использует во многих случаях свой авторитет, а иногда и власть, для того чтобы побудить монополии к инвестициям.

Нет сомнений в том, что столь серьезные изменения экономической роли государства отразились на характере экономического роста. По сравнению с довоенными кризисами современные экономические кризисы стали менее глубокими и вплоть до кризиса 1973—1975 гг. менее продолжительными. Однако частота кризисных спадов производства увеличилась. После восстановления японской экономики при высоких средних темпах роста кризисные спады имели место в 1958, 1960—1961, 1965, 1970—1971 и 1973—1975 гг. Такое же явление — усилившаяся частота кризисных спадов — имеет место и в большинстве других стран монополистического капитализма. Это означает, что вследствие государственного регулирования каждый данный кризис не приводит к разрешению назревших за предшествующий период противоречий и следующий подъем носит в значительной степени искусственный и потому кратковременный характер. Другими словами, содействуя ускорению экономического роста, буржуазное государство оказывается не в состоянии придать ему стабильность. Экономика современной Японии развивалась скачкообразно, рывками, за которыми следовали периоды топтания на месте, а иногда и длительного снижения производства.

Послевоенное развитие с особой силой обнаружило тот факт, что циклический характер воспроизводства, чередование периодов подъемов, кризисов, депрессий и т. д. является важным, но отнюдь не единственным проявлением противоречий экономики монополистического капитализма. Диалектика современного капитализма такова, что ослабление противоречий в одних областях сопровождается их обострением в других.

Этот факт с большой наглядностью проявляется при анализе третьей, наиболее актуальной в настоящее время стороны государственно-монополистического капитализма — политики и практики экономического роста.

Проблемы экономического роста стоят в центре внимания правящих и оппозиционных сил современного капитализма — правительственной администрации, партий, профессиональных союзов, научных кругов. В отношении взглядов на эти проблемы более или менее отчетливо обрисовались три направления. К первому из них относятся те представители буржуазных кругов, которые считают, что и внешнеполитические условия («вызов со стороны коммунизма», обострение конкурентной борьбы на мировом рынке) требуют максимального форсирования темпов экономического роста. Второе направление, которое в по-

следние 5—7 лет стало особенно влиятельным среди научных и некоторых общественных кругов, придерживается прямо противоположной позиции, смысл которой в том, что высокие темпы роста несут с собой истощение естественных ресурсов, угрожающее загрязнение окружающей среды и другие пороки, таящие опасности не только для «общественного благополучия», но и чуть ли не для самого существования человечества. В тех случаях, когда сталкиваются столь противоположные взгляды, возникает, как правило, компромиссное направление, которое в данном конкретном случае представлено многочисленными сторонниками умеренного, «контролируемого» роста.

Трактовка вопросов экономического роста в марксистской политической экономии неразрывно связана с ее основными принципами — с анализом коренных антагонистических противоречий общества, основанного на частной собственности и эксплуатации. Для марксистской науки не существует понятия роста «вообще», роста вне определенных общественных условий, роста, оторванного от его классового содержания, от того, кому, каким классам и общественным группам рост служит и кому он, напротив, наносит ущерб. С этой точки зрения опыт Японии, как страны с весьма высокой степенью государственно-монополистического регулирования и с самыми высокими темпами экономического роста, представляет особый интерес.

Государственно-монополистический капитализм способствовал ускорению экономического роста на базе частной собственности, монополистической конкуренции, борьбы монополий за максимально высокие сверхприбыли. Именно поэтому ускоренный рост, который, согласно декларациям буржуазных деятелей, должен был способствовать благосостоянию, превратился в свою противоположность.

Борьба за прибыль, как основной принцип производства, привела к уродливой сверхконцентрации производства и населения, т. е. к явлению, с которым средствами государственно-монополистического капитализма почти невозможно бороться. Господство в экономике частного капитала принесло с собой в процессе быстрого роста усиление диспропорциональности — резкое отставание инфраструктуры, и преодоление этого дефекта средствами государственно-монополистического капитализма идет крайне медленно. Именно система государственно-монополистического капитализма ответственна за то, что экономический рост сопровождается инфляцией, почти непрерывным ростом цен, в особенности цен на потребительские товары. Наконец, во внешнеэкономическом плане быстрый экономический рост привел Японию к рубежам, на которых началось новое обострение противоречий ее интересов с интересами монополистического капитала США и Западной Европы. Эти противоречия развиваются в области внешней торговли, валютных отношений и экспорта капитала.

Известный японский прогрессивный экономист Цутому Оути пишет: «Ответственность правительства за нынешнее положение представляет собой проблему, уходящую корнями в основы существующего строя, а не проблему мастерства в осуществлении финансовой и экономической политики»[1]. «Инфляция в Японии, — писал советник по экономическим вопросам банка „Токио“ Эйдзи Одзаки, — не являлась инфляцией, импортированной в результате роста цен на нефть и другие импортные товары. Это скорее внутренняя инфляция, которая начала развиваться бурными темпами в конце 1973 г. еще до четырехкратного увеличения цен на нефть — в результате необоснованно интенсивного банковского кредитования»[2].

Тяжелые последствия экономического роста не могут не вызывать тревогу среди политических лидеров буржуазии. Напомним о том, что бывший премьер-министр К. Танака в своей книге «План реконструкции Японских островов» констатировал, что этот рост во многих отношениях имел крайне отрицательные последствия. В чем же причина такого рода последствий и — в социальном плане — кто за них ответствен? Ни Танака, ни большинство других буржуазных авторов таких вопросов не ставят, а если и ставят, то дают на них сугубо прагматические ответы — виноваты такие-то министерства, ведомства, корпорации и т. д. Между тем как раз опыт последних лет с громадной силой показал, что причины надо искать отнюдь не в том, что те или иные звенья государственного аппарата обнаружили непредусмотрительность, нераспорядительность или неоперативность, а в самой социально-экономической системе — в государственно-монополистическом капитализме.

Производительные силы современного мира подошли к такому пределу, когда их дальнейшее развитие на основе законов монополистической прибыли обращается против насущных потребностей человечества. Возникает острая, неумолимая необходимость решения кардинальных долгосрочных проблем во многих областях — в размещении производительных сил, в международном разделении труда, в процессах ценообразования, в различных сферах социальных отношений. Это означает, что перед государством встала проблема перехода от количественного регулирования к качественному — к изменению самих закономерностей, лежащих в основе экономического развития.

Государственно-монополистический капитализм обнаружил способность к количественному регулированию, к воздействию на отдельные параметры, складывающиеся в ходе стихийного роста. В то же время он все больше обнаруживает свою несостоятельность перед лицом необходимости качественных изменений.

---

[1] «Экономисуто», 1974, № 43, стр. 10—18.
[2] "The Oriental Economist", 1975, September, стр. 21.

Несостоятельность эта с особенной силой проявилась в связи с экономическим кризисом 1973—1975 гг. После прежних высоких темпов объем ВНП (в ценах 1970 г.) снизился в 1974 г. на 1,8%, а индекс промышленного производства — на 2,3% [3]. Хотя государственно-монополистическое регулирование, бесспорно, выступает как один из факторов, ограничивающих тяжелые последствия кризиса, но оно оказалось неспособно не только предотвратить кризис, но и ускорить выход из него, помешать росту безработицы и банкротств. Главное же заключается в другом — так же как во времена быстрых темпов экономического роста государственно-монополистическое регулирование не могло их умерить (чего добивались правящие политические круги), так и в пору резкого снижения темпов, затянувшейся депрессии 1975—1976 гг. оно оказалось неспособно их ускорить.

Постепенно накапливаясь и переплетаясь, рассмотренные выше отрицательные явления — циклические колебания, экологический кризис, инфляция и т. д. — приобрели масштабы общественно-политического кризиса. В буржуазной литературе (да и во многих изданиях оппозиционных сил) этот кризис трактуется как «кризис политики роста».

Одним из важных теоретических аспектов критики «политики роста» является критика показателя валового национального продукта, раскрытие его несостоятельности как показателя, определяющего рост благосостояния. Но гораздо более важен тот факт, что кризис экономического роста находит свое яркое отражение в сфере политической борьбы. В политической практике буржуазного мира нередко бывает так, что массы избирателей приписывают правящей партии те или иные прогрессивные перемены, хотя бы эти перемены происходили независимо от этой партии или даже вопреки ее намерениям. Так было с ЛДП до конца 50-х — начала 60-х годов. Но уже в первой половине 60-х годов для широких масс японских трудящихся начали вырисовываться зловещие контуры инфляции, экологического кризиса, с большой отчетливостью начал проявляться разрыв между экономическим ростом, приносящим обогащение монополистической буржуазии, и жизненным уровнем трудящихся классов, где прогресс в целом был скромен, а в некоторых направлениях даже наблюдалось ухудшение. Хотя ЛДП до сих пор располагает в нижней палате парламента большинством мандатов, к концу 60-х годов многие факты говорили о том, что перед лицом острых экономических и внешнеполитических проблем почва под ногами ЛДП начинает колебаться. Это находило отражение в падении доли голосов, подаваемых за нее на выборах. В 1958 г. ЛДП получила на выборах в нижнюю палату 57,8% голосов, в 1960 г. — 57,5%, в 1963 г. — 54,7, в 1967 г. —

---

[3] «Мировая экономика и международные отношения», 1975, № 8, Приложение, стр. 80, 83.

48,8, в 1969 г. — 47,6, в 1972 г. — 46,9%, на выборах в верхнюю палату в 1971 г. — 44%. Наконец, на выборах в верхнюю палату, состоявшихся в июне 1974 г., ЛДП получила 39,5% голосов[4]. Это означает, что правящая партия имеет в парламенте большинство мандатов только благодаря двум обстоятельствам — неполной пропорциональности представительства и отсутствию единых действий оппозиционных партий, которые, объединившись на парламентских выборах, могли бы резко изменить соотношение сил в свою пользу[5]. После выборов 1974 г. ЛДП имела в верхней палате 50% мандатов (126 из 252), т. е. потеряла здесь большинство.

Падение влияния ЛДП среди избирателей сопровождалось обострением борьбы между различными группировками внутри этой партии, правительственными кризисами.

Основной итог второй половины 60-х — начала 70-х годов заключается в том, что отчетливо выявилась слабость политических резервов буржуазного государства, что, несмотря на громадный политический опыт, финансовую и организационную мощь, маневренные возможности, способность ЛДП приспосабливаться к новым трудностям и противоречиям, возникающим в ходе экономического роста, оказалась ограниченной и ослабленной.

Борьба внутри ЛДП свидетельствовала не только о соперничестве между отдельными фракциями и их лидерами, но и о разногласиях в правящем лагере, отражающих противоречия самой системы государственно-монополистического капитализма. Фракция Танака, бывшего премьером в 1972—1974 гг., ближе всего связана с государственной бюрократией, другие фракции в большей степени связаны непосредственно с корпорациями и, отнюдь не имея в виду ликвидировать или даже ослабить систему государственного регулирования, выступают за бóльшую осмотрительность и умеренность в ее применении.

Борьба внутри ЛДП ведется на фоне основной линии классовой и политической борьбы: между правящим лагерем и демократической оппозицией.

Одновременно с ослаблением позиций ЛДП растет число голосов, подаваемых на выборах за депутатов оппозиционных партий: Социалистической партии Японии (СПЯ), Коммунистической партии Японии (КПЯ), Партии демократического социализма (ПДС) и Комэйто. На парламентских выборах все эти партии, вместе взятые, получили около 60% голосов. Свыше 30% населения Японии живет в настоящее время в префектурах, городах и других населенных пунктах, где не только большинство голосов на выборах, но и большинство мандатов в из-

---

[4] «Мировая экономика и международные отношения», 1972, № 4, стр. 23; «Проблемы Дальнего Востока», 1974, № 3, стр. 88.

[5] Подробнее об этом см.: И. И. Ивков, Япония: трудные времена, — «Проблемы Дальнего Востока», 1974, № 3.

бираемых местных органах власти и руководящие должности в исполнительных органах принадлежат левооппозиционным силам.

Важным показателем возросшей мощи демократической оппозиции является большой размах стачечного движения, выступающего в Японии по преимуществу в своеобразной форме весенних и осенних наступлений трудящихся.

События последних лет следует рассматривать не как «кризис политики роста» и тем более не как провалы отдельных фракций или политиков правящего лагеря, а как кризис всей системы государственно-монополистического регулирования экономики.

В докладе на XXV съезде КПСС Генеральный секретарь ЦК КПСС Л. И. Брежнев говорил, что «капитализм всячески стремился идти, так сказать, в ногу со временем, применять различные методы регулирования экономики. Это позволяло стимулировать экономический рост, но, как и предвидели коммунисты, не смогло устранить противоречий капитализма. Резкое сокращение производства и рост безработицы в большинстве капиталистических стран переплелись с такими серьезными потрясениями мирового капиталистического хозяйства, как валютный, энергетический, сырьевой кризисы. Особую остроту кризисным процессам придала инфляция»[6].

Эти слова в полной мере относятся к Японии.

Тот факт, что кризис развернулся в стране, которая на протяжении ряда лет обнаруживала самые высокие темпы экономического роста и где участие государства в экономике достигло большой глубины и размаха, говорит о том, что японский опыт имеет не только локальное значение. Господство монополистической частной собственности приносит с собой такие противоречия в экономическом росте, которые настоятельно требуют государственного вмешательства. Как мы видели, в настоящее время наиболее важные противоречия лежат в области тесно связанных между собой региональных, энергетических и экологических проблем. Но господство монополий определяет вместе с тем и выбор средств государственного контроля. Для современной Японии характерно широкое использование государством своего влияния на банковскую систему с целью расширения (или сокращения) объема кредитования и в то же время сравнительно ограниченное использование государственного бюджета. И годы высоких темпов роста, и годы кризиса обнаружили противоречие между указанными выше целями и средствами. Государство неоднократно пыталось ограничить «перегрев» конъюнктуры, умерить экономический рост или придать ему бóльшую пропорциональность. Достигнуть этих целей не удалось. Именно в годы быстрых темпов развития склады-

---

[6] «Правда», 25.II.1976, стр. 4.

вались и обострялись отмеченные диспропорциональности. В годы кризиса государство пытается ускорить выход из него — и здесь успехов почти нет — кризис 1973—1975 гг. оказался по сравнению с другими странами наиболее глубоким и затяжным. Самое важное заключается в том, что государственная интенсификация банковского кредитования приносит с собой инфляционный рост цен, а сжатие кредитов, несколько ограничивая рост цен, приносит с собой искусственное торможение или приостановку экономического роста.

Причину этого несоответствия целей и средств буржуазные идеологи ищут по преимуществу в ошибках государственной политики. В японской экономической литературе очень часто встречаются сравнения со странами Запада, на основании которых делаются выводы о целесообразности пресечь «перекредитование», возникшее на основе политики правительства и Банка Японии, интенсифицировать бюджетное финансирование (т. е. снова обратиться к государственным займам) и т. д.[7]

Разумеется, такого рода анализ и выдвигаемые на его основе предложения заслуживают пристального внимания, но их правильная оценка невозможна без учета коренного и непреодолимого в условиях нынешнего общественного строя противоречия государственно-монополистического капитализма—противоречия между возрастающей необходимостью государственного контроля в интересах народного хозяйства и тем фактом, что при господстве монополий любой контроль поворачивается ими прежде всего в интересах повышения собственных прибылей. Любые средства финансирования, будь то идущие от банков или от государственных финансов, попадают в орбиту монополистического предпринимательства, становятся средством спекуляции, вздувания цен, и даже в тех случаях, когда ближайшая цель применения указанных средств достигается, средства эти становятся генераторами новых, не менее острых противоречий. Пример Японии с большой наглядностью демонстрирует тот факт, что в условиях государственно-монополистического регулирования экономика постоянно движется между Сциллой кризиса и Харибдой инфляционного роста цен, не будучи в состоянии избегать в течение долгого времени ни того, ни другого.

При таких обстоятельствах особую роль приобретают социально-политические условия. В течение последних лет демократическое движение столкнулось со многими трудностями и прошло через суровые испытания.

В нашу задачу не входит их специальный анализ. Отметим лишь, что связь между складывающейся новой социальной стратификацией и процессами, происходящими в сфере полити-

---

[7] Типичной в этом отношении является статья Эйдзи Одзаки «Экономическая политика Японии», помещенная в журнале «Ориентл экономист», в сентябре 1975 г. (№ 779, стр. 18).

ческой жизни, не прямая, она опосредована бесчисленным множеством разнообразных обстоятельств.

Исторический опыт ряда стран монополистического капитализма, включая недавний опыт Японии, учит тому, что социально-экономические кризисы несут для трудящихся классов не только опасность роста безработицы, падения заработной платы и других ухудшений в их повседневной жизни, но и нечто более серьезное — опасность движения вспять в политической области, выхода на авансцену наиболее реакционных, милитаристских, фашиствующих кругов капитала. Но тот же опыт учит, что противостоять такой опасности, предотвратить ее можно только под руководством рабочего класса и его революционного авангарда, имеющего своей конечной целью победу социализма, способного объединить все антимонополистические силы для единой цели — для последовательного ограничения сфер господства монополий, их оттеснения с господствующих позиций в экономике и политике, перехода экономики под контроль демократических органов управления, которые могут быть созданы лишь в ходе острой классовой и политической борьбы.

Исторический опыт учит и тому, что такой путь развития возможен только на интернационалистской основе, на основе братского единства и сотрудничества со всеми антиимпериалистическими силами мира, и прежде всего с силами мирового социализма.

ПРИЛОЖЕНИЕ

(СТАТИСТИЧЕСКИЕ ТАБЛИЦЫ)

Таблица I

Расходование ВНП

(1905—1952 гг. — в ценах 1934—1936 гг., млн. иен;
1952а—1965 гг.—в ценах 1960 г., млрд. иен;
1965а—1972 гг.—в ценах 1965 г., млрд. иен)*

Финансовый год	Личное потребление	Государственное потребление		Валовые внутренние вложения в основной капитал	Прирост запасов	Экспорт товаров и услуг и поступления от долгосрочных капиталовложений из-за границы	Минус импорт товаров и услуг и платежи по долгосрочным инвестициям за границу	Расходование ВНП в рыночных ценах	
			%						%
1905	5 272	1552	23,3	688	—	346	1196	6662	100
1906	5 238	1136	16,8	866	—	443	923	6760	100
1907	5 378	755	11,5	926	—	451	955	6555	100
1908	6 015	691	9,5	1035	—	440	933	7247	100
1909	6 132	719	9,7	991	—	492	917	7417	100
1910	6 389	734	9,3	1146	—	579	951	7897	100
1911	6 306	815	10,2	1389	—	601	1133	7978	100
1912	6 487	719	9,0	1271	—	697	1181	7993	100
1913	6 692	657	8,1	1297	—	779	1358	8067	100
1914	6 516	722	8,9	1271	—	764	1140	8133	100
1915	6 896	870	10,1	1176	—	1009	1243	8618	100
1916	7 289	762	8,1	1252	—	1281	1230	9354	100
1917	7 622	763	7,5	1598	—	1525	1336	10 172	100
1918	8 055	842	7,6	2038	—	1657	1544	11 048	100
1919	8 813	1032	8,9	2283	—	1323	1826	11 625	100
1920	8 680	1060	9,2	2471	—	1136	1782	11 565	100
1921	9 253	1045	8,5	2649	—	1014	1689	12 272	100
1922	9 857	1116	9,3	2381	—	1078	2438	11 964	100
1923	9 998	1099	9,6	1883	—	927	2485	11 422	100
1924	10 207	1116	8,7	2052	—	1194	1761	12 808	100
1925	10 407	1005	8,1	2215	—	1430	2621	12 436	100
1926	10 556	1084	8,6	2338	—	1529	2924	12 583	100
1927	10 861	1304	10,1	2395	—	1710	3322	12 948	100
1928	11 177	1595	11,6	2368	—	1824	3188	13 776	100
1929	11 102	1531	11,1	2505	—	2012	3315	13 835	100
1930	11 152	1475	10,6	2430	—	2017	3098	13 976	100
1931	11 425	1841	13,1	2197	—	2091	3487	14 067	100
1932	11 232	1981	13,6	2302	—	2488	3393	14 610	100
1933	11 999	2173	13,6	2565	—	2606	3317	16 026	100
1934	12 757	2061	11,8	2955	—	3483	3746	17 510	100
1935	12 747	2108	11,4	3355	—	4096	3869	18 437	100
1936	13 082	2135	11,3	3559	—	4197	4134	18 839	100
1937	13 748	2454	11,8	4326	—	4988	4807	20 709	100
1938	13 915	2544	11,8	5386	—	4614	4957	21 502	100
1939	13 332	2641	11,9	6906	—	4020	4627	22 272	100
1940	13 341	3524	15,4	7071	—	4005	4992	22 949	100
1941	9 410	6134	29,3	4607	1316	4433	4992	20 908	100
1942	8 956	6460	31,0	3901	2071	3246	3814	20 820	100
1943	8 469	7455	35,3	4771	820	2910	3330	21 085	100
1944	7 006	7301	36,3	4723	1218	2310	2445	20 113	100
1945									

Продолжение табл. 1

Финансовый год	Личное потребление	Государственное потребление		Валовые внутренние вложения в основной капитал	Прирост запасов	Экспорт товаров и услуг и поступления от долгосрочных капиталовложений из-за границы	Минус импорт товаров и услуг и платежи по долгосрочным инвестициям за границу	Расходование ВНП в рыночных ценах	
			%						%
1946	6 826	1123	10,3	2545	812	102	534	10 874	100
1947	7 410	828	6,9	2965	1273	247	757	11 966	100
1948	8 391	1360	9,8	2973	1734	352	889	13 921	100
1949	9 297	1619	11,2	2756	1230	753	1186	14 469	100
1950	10 077	1838	11,3	2741	1277	1614	1307	16 240	100
1951	11 040	2022	15,1	2929	2009	2187	1757	13 430	100
1952	12 927	2395	11,8	3581	1365	2354	2262	20 360	100
1952a	4 635	1075	13,5	1612	401	782	542	7 963	100
1953	5 241	1105	13,2	1857	137	783	729	8 394	100
1954	5 497	1110	12,6	1994	141	838	767	8 813	100
1955	5 945	1119	11,5	2021	426	958	769	9 700	100
1956	6 437	1107	10,4	2494	485	1123	1008	10 638	100
1957	6 850	1118	9,6	2978	718	1287	1288	11 663	100
1958	7 374	1206	9,9	3079	259	1365	1070	12 213	100
1959	7 969	1277	9,5	3537	416	1531	1339	13 391	100
1960	8 823	1356	8,7	4696	554	1778	1703	15 504	100
1961	9 661	1433	7,8	6050	1372	1915	2183	18 248	100
1962	10 611	1576	8,2	6564	460	2264	2188	19 287	100
1963	11 738	1637	7,7	7088	861	2442	2603	21 163	100
1964	13 123	1804	7,4	8270	1047	2976	2960	24 260	100
1965	13 856	1867	7,4	8333	737	3681	3169	25 305	100
1965a	18 385	2990	9,2	9867	782	3680	3253	32 451	100
1966	20 037	3142	8,7	11 374	1295	4178	3741	36 286	100
1967	22 117	3334	8,1	13 668	2060	4512	4552	41 140	100
1968	24 236	3546	7,6	16 238	2170	5619	5076	46 734	100
1969	26 498	3774	7,2	19 248	2290	6685	5944	52 552	100
1970	28 497	4025	7,0	21 456	2712	7768	7024	57 434	100
1971	30 483	4368	7,1	23 065	1482	8903	7090	61 211	100
1972	33 403	4736	7,0	25 959	2049	9730	7954	67 923	100

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 288, 289; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 24—25.

Таблица 2

Динамика совокупного потребления товаров и услуг (в ценах 1965 г.)*

Финансовый год	ВНП**, млрд. иен	Конечный спрос, млрд. иен***	Частное потребление		Валовой объем частных капиталовложений		Государственный спрос						Экспорт		Импорт	
							всего		государственное потребление		валовой объем государственных капиталовложений					
			млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%
1953	11542	12350	7207	58,4	1832	14,8	2502	20,3	1817	14,7	685	5,5	808	6,5	809	6,5
1954	11811	12555	7550	60,1	1526	12,2	2602	20,7	1859	14,8	743	6,9	876	7,0	744	5,9
1955	13156	13982	8227	58,8	1983	14,2	2745	19,6	1836	13,1	909	6,5	1027	7,3	826	5,9
1956	14051	15197	8776	57,7	2611	17,2	2621	17,2	1830	12,0	791	5,2	1189	7,8	1146	7,5
1957	15212	16485	9367	56,8	3032	18,4	2742	16,6	1826	11,1	916	5,6	1344	8,2	1273	7,7
1958	16083	17227	10051	58,3	2734	15,9	3046	17,7	1931	11,2	1115	6,5	1396	8,1	1144	6,6
1959	17966	19448	10951	56,3	3560	18,3	3328	17,1	2030	10,4	1299	6,7	1608	8,3	1482	7,6
1960	20348	22154	11952	53,9	4775	21,6	3593	16,2	2119	9,6	1473	6,6	1835	8,3	1806	8,2
1961	23275	25535	13027	51,0	6518	25,5	4010	15,7	2260	8,9	1749	6,9	1981	7,8	2260	8,8
1962	24610	26828	14265	53,2	5609	20,9	4678	17,4	2459	9,2	2219	8,3	2276	8,5	2219	8,3
1963	27764	30526	15747	51,6	7194	23,5	5107	16,7	2669	8,7	2437	8,0	2488	8,2	2762	9,0

Продолжение табл. 2

Финансовый год	ВНП**, млрд. иен	Конечный спрос, млрд. иен***	Частное потребление		Валовой объем частных капиталовложений		Государственный спрос						Экспорт		Импорт	
							всего		государственное потребление		валовой объем государственных капиталовложений					
			млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%	млрд. иен	%
1964	30640	33661	17287	51,4	7784	23,1	5492	16,3	2820	8,4	2672	7,9	3099	9,2	3018	9,0
1965	32451	35704	18385	51,5	7556	21,2	6083	17,1	2990	8,4	3093	8,7	3680	10,3	3253	9,1
1966	36286	40027	20037	50,1	9242	23,1	6569	16,4	3142	7,8	3427	8,6	4178	10,4	3741	9,4
1967	41140	45692	22117	48,4	11882	26,0	7180	15,7	3334	7,3	3846	8,4	4512	9,9	4552	10,0
1968	46734	51810	24236	46,8	14098	27,2	7857	15,1	3546	6,8	4311	8,3	5619	10,8	5076	9,8
1969	52552	58496	26498	45,3	17027	29,1	8286	14,1	3774	6,4	4512	7,7	6685	11,4	5944	10,2
1970	57434	64458	28497	44,2	19183	29,8	9011	13,9	4025	6,2	4986	7,7	7758	12,0	7024	10,9
1971	61211	68301	30483	44,6	18398	26,9	10518	15,4	4368	6,4	6150	9,0	8903	13,0	7090	10,4
1972	67923	75877	33403	44,0	20772	27,4	11972	15,7	4736	6,2	7236	9,5	9730	12,8	7954	10,5
1973									...							

* W. Mishalski, Perspectiven der wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 342; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 20—21.

** Терминология источника (в статистике буржуазных стран ВНП соответствует понятию «конечный общественный продукт» в статистике, основанной на марксистской методологии).

*** ВНП плюс импорт.

Таблица 3

Динамика прироста совокупного потребления и его компонентов (1954—1972 гг.)*, %

Финансовый год	В ценах 1965 г.						Экспорт	Конечный спрос	Импорт
	Валовой объем общественного продукта	Частное потребление	Частные капиталовложения	Государственный спрос					
				всего	государственное потребление	государственные капиталовложения (валовой объем)			
1954	2,3	4,8	16,7	4,0	2,3	8,4	8,4	1,7	—8,0
1955	11,4	9,0	29,9	5,5	1,2	22,3	17,2	11,4	10,9
1956	6,8	6,7	31,7	—4,5	—0,4	—13,0	15,9	8,7	38,8
1957	6,7	6,7	16,1	4,6	—0,2	15,7	13,0	8,5	11,1
1958	5,7	7,3	—9,8	11,1	5,7	21,7	3,9	4,5	—10,2
1959	11,7	9,0	30,2	9,3	5,1	16,5	15,2	12,9	29,6
1960	13,3	9,1	34,1	7,9	4,4	13,4	14,1	13,9	21,9
1961	14,4	9,0	36,5	11,6	6,6	18,7	7,9	15,3	25,1
1962	5,7	9,5	—13,9	16,7	8,8	26,9	14,9	5,1	—1,8
1963	12,8	10,4	28,1	9,2	8,6	9,8	9,3	13,8	24,5
1964	10,4	9,8	8,4	7,5	5,6	9,6	24,5	10,3	9,2
1965	5,4	5,5	—2,9	11,4	6,0	15,8	18,8	6,1	7,8
1966	11,8	9,0	22,3	8,0	5,1	10,8	13,6	12,1	15,0
1967	13,4	10,4	28,6	9,3	6,1	12,2	8,0	14,2	21,7
1968	13,6	9,6	18,6	9,4	6,4	12,1	24,5	13,4	11,5
1969	12,4	9,3	20,8	5,5	6,4	4,7	19,0	12,9	17,1
1970	9,3	7,5	12,7	8,8	6,6	10,5	16,2	10,2	18,2
1971	6,6	7,0	—4,1	16,7	8,5	23,4	14,6	6,0	0,9
1972	11,0	9,6	12,9	13,8	8,4	17,7	9,3	11,1	12,2

* W. Michalski, Perspectiven der wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, стр. 24—25; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 20—21; 24—25.

Таблица 4

Производительность труда, общественно необходимое рабочее время (стоимость) и цены (12 монополизированных изделий)*
(1965=100)

Изделие	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	Степень производственной концентрации (1971 г., %)		
Производство электроэнергии												
Производительность труда	82,3	94,0	100,0	109,8	124,9	138,4	157,6	181,8	192,9	Государственная монополия (местная)		
Общественно необходимое рабочее время**	121,5	106,4	100,0	91,1	80,1	72,3	63,4	55,0	51,8			
Потребительские цены	100,1	100,1	100,0	100,1	100,3	100,3	100,3	99,3	100,6			
Газ												
Производительность труда	84,6	91,6	100,0	106,4	117,3	128,3	140,4	152,8	157,0	Государственная монополия (местная)		
Общественно необходимое рабочее время**	118,2	109,2	100,0	94,0	85,3	77,9	71,2	65,4	63,7			
Потребительские цены	101,2	100,2	100,0	100,1	100,1	100,1	100,1	100,3	99,0			
Светочувствительные фотоматериалы												
Производительность труда	83,6	94,0	100,0	108,3	120,0	140,6	158,0	186,0	214,6	«Фудзи сясин фируму»	79,3	100
Общественно необходимое рабочее время**	119,6	106,4	100,0	92,3	83,3	71,1	63,3	53,8	46,6	«Конисироку сясин когё»	20,7	
Оптовые цены	99,9	99,8	100,0	97,7	97,5	106,8	106,9	106,9	107,7			
Листовое стекло												
Производительность труда	86,6	100,0	100,0	116,2	150,9	171,0	194,5	224,3	232,4	«Асахи-Гарасу»	49	100
Общественно необходимое рабочее время**	115,5	100,0	100,0	86,1	66,3	58,5	51,4	44,6	43,0	«Ниппон ита гарасу»	33	
Оптовые цены	110,8	104,7	100,0	99,3	96,6	93,8	93,3	94,9	95,8	«Сэнторару гарасу»	18	
Пиво												
Производительность труда	96,5	110,3	100,0	105,3	117,7	117,6	124,4	134,0	104,8			

Общественно необходимое рабочее время **	103,7	90,7	100,0	95,0	84,9	85,0	80,4	74,6	95,4	«Кирин биру» 58,9 «Саппоро биру» 22,0 «Асахи биру» 14,9 «Сантори» 4,2	100
Оптовые цены	99,2	99,2	100,0	103,5	103,5	108,6	112,1	113,3	117,9		
Алюминий											
Производительность труда	78,5	89,6	100,0	113,4	120,0	134,4	146,0	158,5	174,5	«Ниппон кэйкиндзоку» 26,9 «Сумитомо кагаку когё» 26,5 «Сёва дэнко» 24,5 «Мицубиси касэй когё» 18,1 «Мицуи аруми» 4,1	100
Общественно необходимое рабочее время **	127,4	111,6	100,0	88,2	83,3	74,4	68,5	63,1	57,3		
Оптовые цены	98,0	100,0	100,0	100,4	102,5	103,5	108,1	109,9	105,2		
Искусственное волокно											
Производительность труда	79,0	89,4	100,0	121,9	157,4	175,4	201,5	235,5	250,9	«Торэй» 35,5 «Юнитика» 19,5 «Тэйдзин» 12,6 «Асахи касэй когё» 11,7 «Канэбо» 11,3 «Тоёбо» 8,9	99,3***
Общественно необходимое рабочее время **	126,6	111,9	100,0	82,0	63,5	57,0	49,6	42,5	39,9		
Оптовые цены	92,2	97,1	100,0	96,6	96,6	97,5	88,5	85,1	81,7		
Автомобильные камеры и покрышки											
Производительность труда	82,3	94,9	100,0	118,5	134,4	149,5	163,7	168,6	177,0	«Буридзисутон тайя» 49,2 «Йокогама гому сэйдо» 22,3 4 другие компании 28,5	100****
Общественно необходимое рабочее время **	121,5	105,3	100,0	84,4	74,4	66,9	61,1	59,3	56,5		
Оптовые цены	102,5	99,4	100,0	98,6	96,5	93,2	100,0	104,1	104,0		
Часы											
Производительность труда	77,3	91,6	100,0	117,0	137,6	161,5	175,3	197,6	195,7	«Сэйко» 62,4 «Ситизен» 16,3 «Ориэнт» 7,6 «Рико» 1,7 Прочие 12,0	100*****
Общественно необходимое рабочее время **	129,4	109,2	100,0	85,5	72,7	61,9	57,0	50,6	51,1		
Оптовые цены	99,2	99,2	100,0	101,4	103,4	104,0	105,5	108,6	109,6		
Автомобили											
Производительность труда	75,0	88,2	100,0	112,4	139,5	155,6	177,8	321,6	348,2	«Тоёта дзидося» 37,7 «Ниссан дзидося» 31,2 «Тоё когё» 8,2 «Мицубиси» 6,7 «Хонда гикэн когё» 5,8 «Дайхацу когё» 3,8 3 другие компании 10,0	100******
Общественно необходимое рабочее время **	133,4	113,4	100,0	89,0	71,7	64,3	56,2	31,1	28,7		
Общественно необходимое рабочее время (данные министерства труда)	113,4	100,7	100,0	86,6	85,2	74,0	63,8	59,1	52,8		

Продолжение табл. 4

Изделие	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	Степень производственной концентрации (1971 г., %)	
Оптовые цены	103,2	100,8	100,0	99,1	97,7	96,2	94,5	94,2	94,0		
Подшипники											
Производительность труда	76,5	95,1	100,0	121,4	157,9	181,3	213,1	248,4	260,3	«Ниппон сэйко» 27,5 «Коё сэйко» 24,7 «Тоуо бэарингу сэйдо» 22,8 «Гудзикоси кодзай когё» 8,1 Прочие 16,9	100
Общественно необходимое рабочее время **	130,8	105,1	100,0	82,4	63,3	55,2	46,9	40,2	38,4		
Общественно необходимое рабочее время (данные министерства труда)	127,4	105,8	100,0	90,4	78,7	62,6	54,8	47,2	46,0		
Оптовые цены	109,7	102,3	100,0	97,3	99,3	101,5	100,4	104,8	107,5		
Чугун и сталь											
Производительность труда	77,4	97,5	100,0	119,8	148,5	165,8	201,1	229,5	223,9	«Ниппон киндзоку» 43 «Ниппон кокан» 16 «Сумитомо киндзоку» 14 «Кавасаки сэйтэцу» 14 «Кобэ сэйко» 7	80*******
Общественно необходимое рабочее время **	118,4	103,5	100,0	89,2	81,2	71,6	61,2	51,7	51,9		
Оптовые цены	100,7	101,6	100,0	101,1	103,5	96,5	102,4	111,8	102,2		

* K. Matsuishi, Monopoly Prices in Japan,—«Hitotsubashi Journal of Economics», vol. 14, 1974, № 2, стр. 58—61. Производительность труда — отношение годового выпуска продукции к количеству человеко/дней.

** Общественно необходимое рабочее время = $\frac{\text{количество человеко/дней}}{\text{годовой выпуск продукции}}$

*** Нейлон.

**** Покрышки.

***** Ручные часы.

****** Легковые автомобили.

******* Чугун.

Таблица 5

Производительность труда, общественно необходимое рабочее время (стоимость) и цены (8 монополизированных изделий черной металлургии)*

(1965 г. = 100)

Изделие	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	Ведущий компонент, 1970 г., %
Доменный чугун											
Производительность труда .	65,3	71,9	78,8	91,6	100,0	115,3	137,9	168,1	201,2	217,4	«Ниппон киндзоку» 44; «Ниппон кокан» 16; «Кавасаки сэйтэцу» 14; «Сумитомо касэй когё» 13; «Кобэ сэйко» 7 — 94
Общественно необходимое рабочее время .	153,2	139,0	126,9	109,2	100,0	86,7	72,5	59,5	49,7	46,0	
Цены .	104,7	102,5	99,2	99,7	100,0	97,3	108,1	105,7	120,0	135,3	
Конвертерная сталь											
Производительность труда . .	70,0	71,0	83,3	100,6	100,0	113,9	126,7	127,1	141,6	143,3	«Ниппон киндзоку» 36; «Ниппон кокан» 14; «Сумитомо касэй когё» 12; «Кавасаки сэйтэцу» 12; «Кобэ сэйко» 5 — 79
Общественно необходимое время .	192,9	140,8	120,1	99,4	100,0	87,8	78,9	78,7	70,6	69,8	
Цены .	114,5	99,3	100,7	99,8	100,0	98,2	98,2	95,9	96,9	104,3	
Рельсы											
Производительность труда	98,5	79,7	67,2	80,1	100,0	122,4	139,5	149,5	153,0	95,1	«Ниппон киндзоку» 88,1
Общественно необходимое рабочее время	101,5	125,5	148,9	124,8	100,0	81,7	71,7	66,9	65,0	105,2	
Цены . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Крупногабаритные стальные профили											
Производительность труда .	93,9	76,9	70,3	81,7	100,0	116,1	135,9	147,9	179,5	182,5	«Ниппон киндзоку» 47; «Кавасаки сэйтэцу» 19; «Ниппон кокан» 14 — 80
Общественно необходимое рабочее время	106,5	130,4	142,2	122,4	100,0	86,1	73,6	67,6	55,7	54,8	
Цены .	109,8	108,1	97,2	100,3	100,0	106,7	106,8	98,4	99,1	105,9	

Продолжение табл. 5

Изделие	1961 г.	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	Ведущий компонент, 1970 г., %		
Стальной пруток													
Производительность труда	67,0	81,3	87,0	97,5	100,0	101,3	113,9	125,9	138,9	129,4	«Ниппон киндзоку»	38	91
											«Кобэ сейко»	17	
Общественно необходимое рабочее время	149,2	123,0	115,0	102,6	100,0	98,7	87,8	79,4	72,0	77,3	«Сумитомо касэй когё»	11	
Цены	109,9	107,2	98,4	99,4	100,0	101,4	103,6	103,0	102,7	120,2	«Осака сэйко»	9	
											«Накаяма сэйко»	9	
											«Адзума сэйко»	7	
Специальный стальной пруток													
Производительность труда	67,1	73,5	93,7	95,4	100,0	101,9	116,4	135,1	146,1	148,6	«Кобэ сэйко»	39	72**
Общественно необходимое рабочее время	149,0	136,0	106,7	104,8	100,0	98,1	85,9	74,0	68,3	67,6	«Явата сэйтэцу»	17	
Цены	106,6	104,7	100,6	100,0	100,0	100,0	104,0	106,9	107,4	108,8	«Фудзи сэйтэцу»	16	
Горячекатаный стальной лист													
Производительность труда	—	83,9	78,4	101,1	100,0	123,5	148,6	168,4	168,9	150,6	«Ниппон киндзоку»	49	100
											«Ниппон кокан»	19	
Общественно необходимое рабочее время	—	119,2	127,5	98,9	100,0	81,0	67,3	59,4	59,2	66,4	«Кавасаки сэйтэцу»	17	
Цены (стальные листы)	100,6	100,6	100,6	100,6	100,0	100,0	97,9	91,2	90,5	93,2	«Сумитомо касэй когё»	10	
											«Ниссин сэйко»	6	
Холоднокатаный стальной лист													
Производительность труда	—	111,8	111,8	101,8	100,0	87,8	75,7	62,0	52,9	60,5	«Ниппон кидзоку»	51,7	99
											«Ниппон кокан»	29,7	
Общественно необходимое рабочее время	—	89,4	89,4	98,2	100,0	113,9	132,1	161,3	189,0	165,2	«Тоё кокан»	10,2	
Цены (жесть)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	«Кавасаки сэйтэцу»	7,4	

* K. Matsuishi, Monopoly Prices in Japan, — «Hitotsubashi Journal of Economics», vol. 14, 1974, № 2, стр. 72—73.
** 1967 г.

Таблица 6

Отраслевая структура валовых внутренних вложений в основной капитал
(1905—1940 гг. — в ценах 1934—1936 гг., млн. иен; 1951—1970 гг. — в текущих ценах, млрд. иен)*

Год	Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство		Горнодобывающая и обрабатывающая промышленность		Электроэнергетика, водо- и газоснабжение		Строительство		Услуги		Всего	
		%		%		%		%		%		%
1905	160	40,0	111	27,7	91	22,8	8	2,0	30	7,5	400	100
1906	188	44,2	94	22,1	86	20,2	11	2,6	46	10,9	425	100
1907	184	40,0	119	25,9	81	17,6	12	2,6	63	13,9	459	100
1908	169	33,1	136	26,6	108	21,1	11	2,2	87	17,0	511	100
1909	191	40,0	105	22,0	97	20,3	14	2,9	71	14,8	478	100
1910	192	37,4	116	22,6	104	20,3	13	2,5	88	17,2	513	100
1911	181	31,8	134	23,5	152	26,7	17	3,0	86	15,0	570	100
1912	187	30,2	144	23,2	176	28,4	23	3,7	90	14,5	620	100
1913	193	30,8	133	21,2	202	32,3	23	3,7	75	12,0	626	100
1914	189	29,9	119	18,8	195	30,8	20	3,2	110	17,3	633	100
1915	196	34,3	92	16,1	185	32,4	14	2,4	84	14,8	571	100
1916	222	31,8	122	17,4	249	35,6	14	2,0	92	13,2	699	100
1917	197	22,2	134	15,1	441	49,7	12	1,4	103	11,6	887	100
1918	189	16,8	136	12,2	674	60,0	9	0,8	114	10,2	1 122	100
1919	202	16,3	183	14,8	704	56,9	12	1,0	137	11,0	1 238	100
1920	208	17,2	178	14,7	718	59,4	13	1,1	92	7,6	1 209	100
1921	250	23,9	199	19,0	485	46,4	16	1,5	96	9,2	1 046	100
1922	228	23,3	199	20,3	381	38,8	25	2,6	147	15,0	980	100
1923	257	29,6	136	15,7	293	33,7	17	2,0	166	19,0	8 699	100
1924	240	27,6	177	20,3	302	34,7	24	2,8	127	14,6	870	100
1925	244	25,0	164	16,8	310	31,8	28	2,9	230	23,5	976	100
1926	258	25,5	156	15,4	386	38,2	38	3,8	173	17,1	1 011	100
1927	270	24,2	185	16,6	422	37,9	32	2,9	205	18,4	1 114	100
1928	279	24,6	183	16,2	451	39,8	36	3,2	184	16,2	1 133	100
1929	284	22,9	238	19,2	459	37,1	44	3,6	213	17,2	1 238	100
1930	300	25,6	193	16,5	456	38,9	50	4,3	172	14,7	1 171	100

Продолжение табл. 6

Год	Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство		Горнодобывающая и обрабатывающая промышленность		Электроэнергетика, водо- и газоснабжение		Строительство		Услуги		Всего	
		%		%		%		%		%		%
1931	296	30,2	161	16,4	331	33,7	40	4,1	153	15,6	981	100
1932	272	27,3	197	19,7	323	32,4	35	3,5	171	17,1	998	100
1933	292	23,8	274	22,3	409	33,3	50	4,1	204	16,5	1 229	100
1934	273	17,4	450	28,6	565	35,9	67	4,3	218	13,8	1 573	100
1935	264	14,9	530	29,9	646	36,4	82	4,6	251	14,2	1 773	100
1936	270	13,8	540	27,6	769	39,3	95	4,8	283	14,5	1 957	100
1937	224	11,4	615	31,4	744	38,0	93	4,7	284	14,5	1 960	100
1938	249	10,2	927	37,8	907	37,0	151	6,2	217	8,8	2 451	100
1939	281	8,7	1351	40,8	1135	35,2	212	6,6	246	7,7	3 225	100
1940	295	8,3	1379	38,8	1313	37,0	298	8,4	266	7,5	3 551	100
1951	96	8,2	434	37,2	254	21,8	7	0,6	375	32,2	1 166	100
1952	130	11,2	299	25,8	333	28,7	10	0,8	389	33,5	1 161	100
1953	162	10,9	375	25,2	427	28,7	13	0,9	512	34,3	1 488	100
1954	199	13,7	324	22,3	381	26,2	17	1,1	534	36,7	1 455	100
1955	189	12,6	362	24,1	420	27,9	11	0,7	523	34,7	1 505	100
1956	215	9,9	664	30,5	594	27,3	45	2,1	658	30,2	2 175	100
1957	234	8,9	846	32,1	750	28,5	47	1,8	758	28,7	2 635	100
1958	223	8,7	714	28,0	751	29,4	64	2,5	801	31,4	2 552	100
1959	281	8,6	1067	32,6	825	25,2	96	2,9	1003	30,7	3 272	100
1960	299	6,9	1746	40,3	987	22,8	156	3,6	1245	28,4	4 333	100
1961	391	6,6	2323	39,5	1252	21,3	256	4,4	1666	28,3	5 882	100
1962	385	6,4	1955	32,6	1397	23,3	295	4,9	1971	32,8	6 003	100
1963	450	6,6	2188	32,1	1552	22,8	316	4,6	2313	33,9	6 819	100
1964	471	6,0	2458	31,6	1627	20,9	329	4,2	2904	37,9	7 789	100
1965	543	6,9	2052	26,1	1948	24,8	368	4,7	2958	37,5	7 870	100
1966	634	6,8	2454	26,2	2232	23,8	510	5,4	3527	37,8	9 357	100
1967	909	7,7	3751	31,8	2406	20,4	713	6,0	4024	34,1	11 803	100
1968	1066	7,5	4734	33,3	2826	19,9	784	5,5	4789	33,8	14 199	100
1969	1262	7,1	6042	33,9	3410	19,1	931	5,2	6183	34,7	17 829	100
1970	1380	6,7	6778	33,1	3889	19,0	1150	5,6	7255	35,6	20 452	100

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 284, 285.

Таблица 7

Структура валовых внутренних вложений в основной капитал, в текущих ценах
(1905—1944 гг. — млн. иен; 1946—1972 гг. — млрд. иен)*

Год	Частные		Государственные		Вложения в жилищное строительство	Всего, исключая вложения в жилищное строительство	
	Сумма	%	Сумма	%		Сумма	%
1905	233	60,5	152	39,5	73	385	100
1906	250	62,8	148	37,2	73	398	100
1907	265	56,5	204	43,5	90	469	100
1908	253	49,9	254	50,1	97	507	100
1909	212	48,1	229	51,9	92	441	100
1910	284	53,8	244	46,2	95	528	100
1911	397	57,2	297	42,8	107	694	100
1912	380	56,5	293	43,5	121	673	100
1913	375	56,1	293	43,9	132	668	100
1914	348	54,8	286	45,1	114	634	100
1915	351	58,0	254	42,0	125	605	100
1916	580	70,1	247	29,9	146	827	100
1917	1205	76,8	363	23,2	174	1 568	100
1918	1840	78,1	517	21,9	237	2 357	100
1919	1811	71,7	715	28,3	273	2 526	100
1920	2053	66,5	1036	33,5	384	3 089	100
1921	1189	50,5	1165	49,5	373	2 354	100
1922	1263	51,8	1177	48,2	410	2 440	100
1923	882	44,8	1084	55,2	390	1 966	100
1924	1344	55,8	1064	44,2	394	2 408	100
1925	1100	47,3	1119	52,7	350	2 326	100
1926	1242	51,6	1163	48,4	338	2 405	100
1927	1278	51,3	1214	48,7	276	2 492	100
1928	1107	47,2	1236	52,8	283	2 343	100
1929	1200	49,8	1211	50,2	294	2 411	100
1930	999	49,7	1010	50,3	221	2 009	100
1931	737	44,9	903	55,1	233	1 640	100
1932	657	37,5	1093	62,5	241	1 750	100
1933	974	44,8	1198	55,2	252	2 172	100
1934	1385	52,8	1237	47,2	250	2 622	100
1935	1642	54,8	1354	45,2	280	2 996	100
1936	1816	56,0	1427	44,0	293	3 234	100

Продолжение табл. 7

Год	Частные		Государственные		Вложения в жилищное строительство	Всего, исключая вложения в жилищное строительство	
	Сумма	%	Сумма	%		Сумма	%
1937	2773	52,8	2483	47,2	341	5 256	100
1938	3541	46,7	4044	53,3	281	7 585	100
1939	4754	51,1	4558	48,9	348	9 312	100
1940	5647	51,4	5341	48,6	500	10 988	100
1946	37	55,2	30	44,8	11	67	100
1947	95	39,4	146	60,6	92	241	100
1948	212	45,1	258	54,9	47	470	100
1949	289	49,1	299	50,9	35	588	100
1950	389	67,2	190	32,8	60	579	100
1951	609	59,7	411	40,3	71	1 020	100
1952	712	60,0	474	40,0	96	1 186	100
1952a	721	66,0	371	34,0	180	1 092	100
1953	862	65,2	459	34,8	229	1 321	100
1954	904	63,7	515	36,3	271	1 419	100
1955	888	62,5	532	37,5	285	1 420	100
1956	1 373	70,6	571	29,4	346	1 944	100
1957	1 856	73,1	683	26,9	407	2 539	100
1958	1 718	69,0	772	31,0	451	2 490	100
1959	2 019	69,0	909	31,0	507	2 928	100
1960	2 909	72,4	1107	27,6	666	4 016	100
1961	4 102	74,3	1419	25,7	850	5 521	100
1962	4 238	69,3	1880	30,7	1019	6 118	100
1963	4 453	67,1	2182	32,9	1240	6 635	100
1964	5 388	69,1	2407	30,9	1609	7 795	100
1965	5 086	65,0	2738	35,0	1942	7 824	100
1966	5 834	64,0	3278	36,0	2232	9 112	100
1967	7 575	67,8	3592	32,2	2798	11 167	100
1968	9 689	70,0	4159	30,0	3479	13 848	100
1969	11 994	71,8	4709	28,2	4235	16 703	100
1970	14 330	72,5	5427	27,5	5085	19 768	100
1971	14 808	68,3	6869	31,7	5530	21 677	100
1972	16 097	66,9	8215	33,8	6930	24 312	100

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 290–291; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 50—51.

Таблица 8

Структура валовых внутренних вложений в основной капитал, в постоянных ценах

(1905—1952 гг.— в ценах 1934—1936 гг., млн. иен; 1952—1965 гг.— в ценах 1960 г., млрд. иен; 1965а—1972 гг.— в ценах 1965 г., млрд. иен) *

Год	Частные		Государственные		Вложения в жилищное строительство	Всего, исключая вложения в жилищное строительство	
	сумма	%	сумма	%		сумма	%
1905	349	57,1	252	42,9	154	611	100
1906	487	66,1	250	33,9	143	737	100
1907	357	53,4	308	46,6	164	665	100
1908	380	48,7	400	51,3	173	780	100
1909	350	47,8	382	52,2	173	732	100
1910	455	51,9	422	48,1	180	877	100
1911	617	55,3	498	44,7	197	1 115	100
1912	518	53,1	457	46,9	218	975	100
1913	537	54,6	447	45,4	234	984	100
1914	534	54,1	453	45,9	210	987	100
1915	467	54,2	394	45,8	228	861	100
1916	628	67,0	309	33,0	235	937	100
1917	988	76,6	301	23,4	225	1 289	100
1918	1 401	81,0	319	19,0	240	1 720	100
1919	1 497	75,8	479	24,2	225	1 976	100
1920	1 536	70,5	643	29,5	226	2 179	100
1921	1 132	48,5	1202	51,5	238	2 334	100
1922	951	46,4	1096	53,6	261	2 047	100
1923	638	41,0	920	59,0	243	1 558	100
1924	885	51,7	827	48,3	262	1 712	100
1925	903	48,4	961	51,6	265	1 864	100
1926	987	49,5	1007	50,5	264	1 994	100
1927	1 053	50,4	1037	49,6	220	2 090	100
1928	969	47,3	1078	52,7	238	2 047	100
1929	1 079	50,0	1079	50,0	263	2 158	100
1930	1 090	51,6	1023	48,4	234	2 113	100
1931	825	44,0	1049	56,0	244	1 874	100
1932	708	35,3	1296	64,7	253	2 004	100
1933	942	41,7	1318	58,3	253	2 260	100
1934	1 358	50,7	1281	49,3	261	2 679	100

Продолжение табл. 8

Год	Частные		Государственные		Вложения в жилищное строительство	Всего, исключая вложения в жилищное строительство	
	сумма	%	сумма	%		сумма	
1935	1 639	54,5	1366	45,5	277	3 005	100
1936	1 786	55,9	1410	44,1	248	3 196	100
1937	2 005	51,6	1878	48,4	297	3 883	100
1938	2 401	47,1	2691	52,9	208	5 092	100
1939	3 664	55,6	2931	44,4	215	6 595	100
1940	3 521	52,1	3243	47,9	228	6 764	100
1946	1 283	55,6	1024	44,4	366	2 307	100
1947	1 277	39,3	1974	60,7	399	3 251	100
1948	1 420	45,1	1731	54,9	315	3 151	100
1949	1 429	49,2	1478	50,8	176	2 907	100
1950	1 541	67,3	748	52,7	236	2 289	100
1951	1 749	59,7	1180	60,3	203	2 929	100
1952	2 047	60,0	1362	40,0	316	3 409	100
1952a	913	67,8	434	32,2	259	1 347	100
1953	1 054	67,0	519	33,0	284	1 573	100
1954	1 097	65,5	578	34,5	320	1 675	100
1955	1 065	63,7	606	36,3	351	1 671	100
1956	1 484	71,1	604	28,9	407	2 088	100
1957	1 853	73,3	676	26,7	445	2 529	100
1958	1 768	68,6	809	31,4	502	2 577	100
1959	2 066	68,8	938	31,2	534	3 004	100
1960	2 920	72,5	1106	27,5	671	4 026	100
1961	3 943	74,8	1328	25,2	733	5 271	100
1962	4 060	70,2	1663	29,1	842	5 723	100
1963	4 238	69,4	1864	30,6	987	6 102	100
1964	5 068	72,0	1968	28,0	1228	7 036	100
1965	4 758	68,9	2149	31,1	1433	6 907	100
1965a	5 085	65,0	2740	35,0	1941	7 825	100
1966	5 665	64,3	3148	35,7	2106	8 813	100
1967	7 192	68,7	3276	31,3	2428	10 468	100
1968	9 150	70,9	3749	29,1	2852	12 899	100
1969	11 059	72,9	4108	27,1	3270	15 167	100
1970	12 760	74,0	4474	26,0	3661	17 234	100
1971	13 165	70,3	5571	29,7	3802	18 736	100
1972	13 935	68,5	6394	31,5	4359	20 329	100

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 292, 293; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 54—55.

Таблица 9

Поступления на общий счет бюджета (1972/73 г.)*

	Млрд. иен	%
Налоговые и гербовые сборы	9453	78,3
Прямые налоги	6253	51,8
подоходный налог	3401	28,2
налог на корпорации	2591	21,5
на наследство	260	2,1
Косвенные налоги и сборы	3200	26,5
налоги на спиртное	713	5,9
налог на сахар	50	0,4
на жидкие нефтепродукты	599	5,0
на сжиженный газ	13	0,10
с оборота	453	3,8
на биржевые операции	14	0,11
местный дорожный налог	108	0,89
автомобильный сбор	99	0,82
таможенные пошлины	314	2,60
налог на табак и соль	316	2,61
сбор за проезд по платным шоссейным дорогам	17	0,14
сбор от продажи ценных бумаг	23	0,19
почтовые сборы	279	2,31
Прибыли от государственных монополий на табак, спирт и прочее	316	2,61
Прибыли государственных предприятий	3	0,02
Поступления от продажи государственной собственности	16	0,13
Прочие поступления	234	,9
Поступления от продажи государственных бумаг	1950	16,1
Переходящий остаток	99	0,82
Всего	12071	100

* «Дзайсэй токэй 1972», стр. 264, 291.

Таблица 10

Расходы общего счета бюджета в разбивке по назначению, 1972 г.*

	Млрд. иен	%
Расходы на содержание государственного аппарата	778,2	6,8
императорский двор	2,1	0,0
парламент	25,1	0,2
выборы	0,6	0,0
суд, прокуратура, полиция	290,4	2,5
посольства за границей	77,5	0,7
общий размер административных расходов	237,8	2,1
налоговое управление	144,4	1,3
Переводы в местные бюджеты	2 345,9	20,5
Военные расходы	805,8	7,0
Расходы на урегулирование внешних расчетов	21,3	0,2
Расходы на консервацию земли и пр.	1 998,5	17,4
консервация земли	347,2	3,0
подготовка земельных участков к использованию	1 482,9	12,9
борьба со стихийными бедствиями	135,4	1,2
лабораторные исследования	4,2	0,0
прочие	28,8	0,3
Расходы на экономику	1 342,6	11,7
сельское, лесное и рыбное хозяйство	477,1	4,2
торговля и промышленность	196,3	1,7
транспорт и связь	232,0	2,0
переводы со специального счета промышленных инвестиций	69,7	0,6
урегулирование цен	367,6	3,2
Расходы на образование и культуру	1 266,7	11,4
школы	1 137,7	9,9
социальные нужды	25,6	0,2
научно-исследовательские работы	103,4	0,9
Расходы на социальное страхование	1 862,1	16,3
платежи по страхованию здоровья	893,5	7,8
пособия по закону об охране жизни	310,0	2,7
социальное благосостояние	233,3	1,9
жилищное хозяйство	150,6	1,3
страхование по безработице	48,0	0,4
здравоохранение	214,0	1,9
исследовательские работы	4,8	0,0
прочие	17,8	0,2
Расходы на пенсионное обеспечение	372,3	3,2
обычные пенсии	382,03	0,3
пенсии ветеранам	299,4	2,6
прочие	34,1	0,3
Расходы на погашение государственного долга	455,4	4,0
Резервный фонд (компенсация государственного имущества от стихийных бедствий)	180,0	1,6
Прочие	38,9	0,3
Итого	11 467,6	100,0

* «Дзайсэй токэй, 1972», стр. 267—268.

Таблица 11

Народнохозяйственные сбережения, в текущих ценах, 1905—1940 гг.*, млн. иен

Год	Народно-хозяйственные сбережения	Амортизация основного капитала	Сбережения частного сектора	Государственные сбережения	Чистые заграничные активы
1905	190	269	242	—321	—324
1906	516	293	347	—124	—26
1907	638	335	190	113	4
1908	600	329	67	204	—62
1909	602	321	83	198	4
1910	643	336	95	212	—49
1911	782	358	218	206	—79
1912	766	411	87	268	—92
1913	771	433	19	319	—90
1914	799	430	65	304	—6
1915	1 019	473	291	255	225
1916	1 667	609	707	351	633
1917	2 783	871	1424	488	965
1918	3 537	1170	1800	567	836
1919	3 321	1307	1329	685	383
1920	3 536	1800	1107	629	—59
1921	2 626	1573	273	780	—242
1922	2 794	1623	180	991	—181
1923	1 963	1709	—668	922	—537
1924	2 246	1745	—449	950	—684
1925	2 424	1589	—284	1119	—281
1926	2 499	1538	—132	1093	—363
1927	2 711	1558	227	926	—180
1928	2 559	1605	199	755	—184
1929	2 841	1631	411	799	27
1930	2 321	1394	463	464	—2
1931	1 823	1214	533	75	—122
1932	1 998	1370	687	—59	—32
1933	2 463	1570	1033	—140	—3
1934	2 886	1604	989	293	—37
1935	3 528	1674	1576	278	181
1936	3 798	1805	1494	499	177
1937	5 853	2428	2565	860	193
1938	7 922	2748	5016	158	—55
1939	9 225	3140	5294	791	—597
1940	11 853	3870	7017	966	155

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 296.

Таблица 12

Народнохозяйственные сбережения, в текущих ценах (1941—1944 гг. — млн. иен, 1946—1972 гг. — млрд. иен)*

Год	Народнохозяйственные сбережения	Амортизация основных фондов	Сбережения частных корпораций	Сбережения граждан и частных бесприбыльных организаций	Государственные сбережения	Статистическая погрешность	Чистые заграничные активы
1941	10 846	3 157	1781	10 069	—7 043	2882	—876
1942	13 689	3 666	2176	11 374	—8 404	4877	—914
1943	15 297	4 272	2519	14 124	—11 403	5785	—577
1944	21 053	5 257	2986	20 120	—15 450	8140	398
1945	—	—	—	—	—	—	—
1946	100	24	—1	8	—23	92	—5
1947	352	57	—4	—40	148	191	7
1948	773	108	2	—8	317	354	21
1949	905	158	38	—43	552	200	75
1950	1 179	207	192	410	351	19	172
1951	1 821	280	214	717	452	158	159
1952	1 744	434	152	442	452	264	81
1953	1 617	553	214	394	403	53	—74
1954	1 819	701	300	549	370	—101	—18
1955	2 207	791	222	853	377	—36	82
1956	2 785	934	274	952	504	121	—12
1957	3 462	1 044	555	1 219	738	—94	224
1958	3 287	1 129	443	1 248	619	—152	96
1959	3 983	1 300	478	1 547	761	—103	131
1960	5 285	1 590	956	1 864	1 094	—219	52
1961	7 398	2 037	1050	2 402	1 543	366	—353
1962	7 577	2 413	966	2 691	1 746	—239	—18
1963	8 479	2 855	916	3 022	1 849	—163	—280
1964	10 313	3 513	1163	3 202	1 946	489	—173
1965	11 109	4 196	1973	3 759	1 956	225	335
1966	13 698	4 960	1718	4 375	2 140	505	449
1967	16 983	5 844	2114	5 681	2 819	225	—72
1968	20 809	6 952	3522	6 832	3 641	—138	373
1969	25 338	8 389	3915	7 751	4 731	552	764
1970	29 534	9 936	4790	9 597	5 799	—588	709
1971	31 748	11 198	4686	10 416	5 888	—440	
1972	37 855	14 386	4773	12 712	6 825	—841	

* K. Ohkawa and H. Rosovsky, Japanese Economic Growth, стр. 297, «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 10—11.

Таблица 13

Государственные вложения в основной капитал*,
млрд. иен и %

	1962 г.	1963 г.	1964 г.	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г.
Центральное правительство	1234,2	1431,9	1484,4	1807,2	2103,6	2388,6	2619,1	2758,1	3186,6	4027,3	5071,3
	(24,7)	(16,6)	(3,7)	(21,7)	(16,4)	(13,6)	(9,6)	(5,3)	(15,5)	(26,4)	(25,9)
	59,1	60,5	57,6	59,8	59,6	60,0	57,6	54,0	51,5	51,0	52,6
Счета центрального бюджета	584,3	669,5	763,7	886,7	1007,8	1087,2	1243,9	1353,4	1542,1	2003,5	2640,3
	(26,4)	(14,6)	(14,1)	(16,1)	(13,7)	(7,9)	(14,4)	(8,8)	(13,9)	(29,9)	(31,8)
	28,0	28,3	29,6	29,3	28,6	27,3	27,4	26,5	24,9	25,4	27,4
Общий бюджет	302,2	341,6	356,8	414,0	484,0	508,0	571,2	622,7	685,3	892,2	1266,6
Специальные счета	282,1	328,0	406,9	472,8	523,8	579,3	672,7	730,7	856,8	1111,3	1373,7
Государственные предприятия	649,9	762,3	720,6	920,4	1095,8	1301,4	1375,2	1404,7	1644,5	2023,8	2431,0
	(23,2)	(17,3)	(—5,5)	(27,7)	(19,1)	(18,8)	(5,7)	(2,1)	(17,1)	(23,1)	(20,1)
	31,1	32,2	28,0	30,5	31,0	32,7	30,2	27,5	26,6	25,6	25,2
Местные органы власти	855,7	935,7	1091,8	1212,8	1425,8	1590,5	1931,4	2349,3	3036,5	3870,9	4575,3
	(31,5)	(9,3)	(16,7)	(11,1)	(17,6)	(11,7)	(21,4)	(21,6)	(29,2)	(27,5)	(18,2)
	40,9	39,5	42,4	40,2	40,4	40,0	42,4	46,0	48,5	49,0	47,4
Счета местных бюджетов	648,9	689,6	805,0	887,8	1054,3	1191,6	1437,1	1787,5	2369,9	2985,8	3581,6
	(31,1)	(6,3)	(16,7)	(10,3)	(18,8)	(13,0)	(20,6)	(24,4)	(32,6)	(26,0)	(20,0)
	31,0	29,1	31,2	29,4	29,9	29,9	31,6	35,0	38,1	37,8	37,1
Общие счета	606,9	639,3	738,0	808,8	955,5	1081,6	13049,9	1625,7	2151,1	2666,0	3170,6
Специальные счета	42,0	50,3	67,0	79,0	98,8	110,6	132,2	161,8	218,8	319,7	411,0
Государственные предприятия	206,8	246,1	286,8	325,0	371,5	398,9	494,4	561,7	666,7	885,1	993,8
	(32,5)	(19,0)	(16,5)	(14,3)	(12,2)	(6,4)	(23,9)	(13,6)	(18,7)	(32,8)	(12,3)
	9,9	10,4	11,2	10,8	10,5	10,1	10,8	10,0	10,4	11,2	10,3
Итого	2089,9	2367,6	2576,2	3020,0	3529,4	3979,1	4550,5	5107,4	6223,1	7898,2	9646,6
	(27,4)	(13,3)	(8,8)	(17,2)	(16,9)	(12,7)	(14,4)	(12,2)	(21,8)	(26,9)	(22,1)
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* «Quarterly Forecast», 1972, № 20, стр. 30—31; «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 145. Во втором ряду в скобках — рост по сравнению с предыдущим годом, в третьем ряду — доля данных счетов в общих государственных вложениях в основной капитал.

Таблица 14

Валовые государственные сбережения и капиталовложения,*
млрд. иен

	1965 г.	1966 г.	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г.
Соотношение вложений в основной и оборотный капитал								
1. Валовые внутренние вложения в основной капитал	3020,0 (17,2)	3529,4 (16,9)	3979,1 (12,7)	4550,5 (14,4)	5107,4 (12,2)	6223,1 (21,8)	7898,2 (26,9)	9646,6 (22,1)
2. Прирост запасов	118,3 (24,7)	124,6 (5,3)	346,8 (178,3)	347,7 (0,0)	174,1 (—49,8)	—30,2 (—117,3)	—210,2 (—596,0)	—3,4 (—98,4)
А. Итого	3138,3 (17,5)	3654,0 (16,4)	4325,9 (18,4)	4897,2 (13,2)	5281,5 (7,8)	6192,9 (19,5)	7688,0 (24,1)	9643,2 (25,4)
Источники финансирования государственных капиталовложений								
3. Амортизация основного капитала	347,6 (38,3)	421,5 (21,3)	465,6 (10,5)	556,4 (19,5)	636,9 (14,5)	721,8 (13,3)	812,2 (12,5)	935,3 (15,2)
4. Государственные сбережения (сальдо бюджета по всем текущим статьям)	1956,2 (—2,1)	2139,9 (9,4)	2819,0 (31,7)	3640,6 (29,1)	4731,3 (30,0)	5799,3 (22,6)	5887,9 (1,5)	6824,8 (15,9)
5. Государственный дефицит по капиталовложениям (разница между государственными фондами финансирования капиталовложений и их реальным объемом) А — (3+4)	834,5	1092,6	1041,3	700,2	—86,7	— 328,2	987,9	1883,1
6. Итого (7=3)	3138,3	3654,0	4325,9	4897,2	5281,5	6192,9	7688,0	9643,2

Формы бюджетного финансирования капиталовложений								
7. Новый выпуск долгосрочных государственных ценных бумаг **	197,2 (—)	665,6 (237,5)	709,4 (6,6)	462,1 (—34,9)	412,6 (—10,7)	347,2 (—15,9)	1187,1 (341,9)	1950,0 (164,3)
8. Расходы по специальному счету промышленных инвестиций	43,0 (—46,9)	48,5 (12,8)	66,2 (36,5)	68,9 (4,1)	88,5 (28,4)	103,5 (16,9)	85,3 (—17,6)	76,4**** (—10,4)
9. Депозиты бюро доверительных фондов, привлеченные для финансирования государственных инвестиций ***	1187,2 (33,2)	1254,2 (5,6)	1602,7 (27,8)	1904,0 (18,8)	2241,6 (17,7)	2791,4 (24,5)	3749,2 (34,3)	4219,3**** (12,5)
10. Депозиты системы почтового страхования жизни, привлеченные для финансирования государственных инвестиций	109,5 (—26,8)	168,9 (54,2)	218,5 (29,4)	265,2 (21,4)	335,4 (26,7)	406,5 (21,1)	504,9 (24,2)	615,0**** (21,8)
11. Поступления от размещения на частном денежном рынке ценных бумаг государственных корпораций и государственных предприятий	436,7 (44,6)	613,8 (40,6)	609,4 (—0,7)	545,2 (—10,5)	515,0 (—5,5)	497,3 (—3,4)	670,6 (34,8)	
Б. Итого (8+9+10+11)	1776,4 (24,9)	2085,4 (17,4)	2496,8 (19,7)	2783,3 (11,5)	3180,5 (14,3)	3798,7 (19,4)	5010,3 (31,9)	
Б/А, %	58,8	58,1	62,7	61,2	62,3	61,0	63,4	

* «Кокумин сётоку токэй нэмпо», 1974, стр. 11, 21, 157; «Дзайсэй токэй 1972», стр. 161, 286, 287; «Кэйдзай токэй нэмпо, 1972», стр. 186; «Quarterly Forecast», 1972, № 20, стр. 28. В скобках — рост по сравнению с предыдущим годом (проценты).

** Часть эмиссии (за вычетом погашения), используемая для финансирования государственных инвестиций.

*** Вклады населения в почтово-сберегательных кассах, депозиты спецсчета пенсий и спецсчета государственного страхования.

**** Предварительные данные.

Таблица 15

Налогообложение предприятий — юридических лиц, 1971 г.*,

млрд. иен

Предприятия	Сумма исследованного дохода *А*	Ассигнования в фонд на случай безнадежных долгов *1*	Ассигнования в фонд пособий по безработице *2*	Резервный фонд на случай колебания цен *3*	Амортизационные отчисления в фонд на случай безнадежных долгов *4*	Общий итог (1+2+3+4) *Б*	Часть дивидендов, не учитываемая в сумме прибылей *5*	Дары			Представительские расходы			Общий итог (1+2+3+4+5+6+7) *В*	Налог на юридические лица *Г*	$\frac{Г}{А+Б}$, %	$\frac{Г}{А+В}$, %
								общая сумма даров (*а*)	необлагаемая часть даров, отнесенная к убыткам (*б*)	облагаемая часть даров, не отнесенная к убыткам (*а—б*) 6	общая сумма расходов (*в*)	необлагаемая часть расходов (*г*)	облагаемая часть расходов (*в—г*)				
Сельскохозяйственные, лесные и водные	30,7	1,0	3,4	0,5	4,7	9,6	0,9	0,7	0,3	0,4	4,5	0,7	3,8	14,6	9,3	23,1	20,5
Горнодобывающие	93,2	1,8	5,5	0,9	3,4	11,6	2,0	1,8	0,6	1,2	10,7	3,4	7,4	22,1	13,3	12,7	11,5
Строительные	632,5	7,4	15,5	0,7	6,3	29,9	6,0	6,5	1,7	4,8	170,7	44,4	126,3	167,0	206,6	32,2	25,8
Текстильные	133,7	1,9	6,4	0,4	35,9	44,6	4,5	1,3	0,3	1,0	24,4	4,7	19,7	69,8	40,0	22,8	19,9
Химические	712,7	8,9	37,8	7,1	63,7	117,5	26,0	9,0	1,4	7,6	106,3	46,0	60,3	211,3	224,8	27,1	24,3
Черной и цветной металлургии	389,6	1,1	23,8	1,4	60,3	86,5	14,2	6,0	1,0	4,9	74,4	15,3	59,1	164,8	116,0	24,4	20,9
Машиностроительные	1103,5	18,2	52,4	2,8	156,3	229,7	32,4	10,3	0,9	9,4	113,6	34,5	79,1	350,6	347,2	26,0	23,9

Пищевой промышленности	294,5	1,8	13,4	2,0	10,8	28,1	3,9	2,1	0,3	1,8	37,1	11,9	25,2	59,0	96,2	29,8	27,2
Полиграфические .	139,4	0,5	6,7	0,6	9,8	18,5	1,8	0,8	0,2	0,6	32,2	8,0	24,3	45,2	47,0	29,8	25,5
Прочие предприятия обрабатывающей промышленности .	337,9	5,1	10,4	4,2	19,7	39,4	2,4	1,0	0,2	0,9	61,9	8,2	53,8	96,4	110,5	29,3	25,4
Предприятия оптовой торговли .	1120,0	40,3	29,0	12,7	11,2	93,2	23,7	4,8	1,0	3,7	299,9	73,3	226,6	347,2	348,5	28,7	23,8
Предприятия мелкой торговли .	349,6	6,9	6,9	6,4	1,6	21,9	1,9	1,8	0,5	1,3	66,7	5,6	61,1	86,3	109,4	29,4	25,1
Гостиничное и продовольственное дело .	117,3	0,5	1,5	0,1	0,5	2,7	0,5	1,2	0,2	1,0	22,4	1,5	21,0	25,2	38,1	31,8	26,8
Финансы и страхование	901,0	161,5	31,7	9,7	6,1	209,0	112,5	8,9	1,0	8,0	34,4	18,2	16,2	345,7	286,4	25,8	23,0
Недвижимость .	261,2	2,5	2,6	2,1	6,9	13,9	9,7	3,1	1,4	1,7	30,6	4,5	26,1	51,4	86,4	32,4	27,6
Транспорт, связь и другие общественные предприятия .	481,0	2,4	73,6	1,8	117,5	195,1	15,7	9,2	1,8	7,4	76,9	21,9	55,0	273,1	148,2	21,9	19,7
Услуги .	317,7	2,2	5,5	0,4	7,3	15,5	3,9	1,7	0,9	0,9	77,2	11,2	66,0	86,3	102,1	30,7	25,3

* «Тоё кэйдзай», 1973, № 3753, стр. 58—59.

Таблица 16

Фактический уровень налогообложения корпоративных предприятий, 1971 г.*

Размер оплаченного капитала, иены	Сумма обследованного дохода *А*	Ассигнования в фонд на случай безнадежных долгов *1*	Ассигнования в фонд пособий по безработице *2*	Резервный фонд на случай колебания цен *3*	Амортизационные отчисления в резервный фонд на случай снижения цен *4*	Общий итог (1+2+3+4) *Б*	Часть дивидендов, не учитываемая в сумме прибылей *5*	Дары			Представительские расходы *(7)*	Общий итог (1+2+3++4+5+6+7) *В*	Налог на юридические лица *Г*	$\frac{Г}{А+Б}$	$\frac{Г}{А+В}$
								общая сумма даров *(а)*	необлагаемая часть даров, отнесенная к убыткам *(б)*	облагаемая часть даров, не отнесенная к убыткам *(а—б) 6*					
Менее 1 млрд. .	227,3	13,2	6,3	1,6	4,4	25,4	1,3	1,2	0,5	0,7	82,4	109,9	59,6	23,6	17,7
Более 1 млрд. .	845,3	14,4	4,5	5,4	27,0	51,2	2,1	2,7	1,7	0,9	306,1	360,4	259,3	28,9	21,5
» 5 » .	476,6	8,6	6,2	5,3	17,2	37,3	2,2	2,6	1,5	1,1	118,3	158,9	154,0	30,0	24,2
» 10 » .	1267,9	17,8	32,4	5,8	72,4	128,4	13,2	7,7	2,7	5,0	223,8	370,5	428,8	30,7	26,2
» 50 » .	355,2	9,0	14,8	2,7	17,6	46,0	6,8	2,1	0,6	1,5	36,6	91,0	119,5	29,8	26,8
» 100 » .	942,1	16,7	55,3	3,8	36,2	112,0	20,1	7,7	1,7	6,0	66,6	204,6	314,3	29,8	27,4
» 1 триллиона .	1095,3	44,0	63,0	1,0	53,7	161,8	39,3	9,7	1,5	8,2	43,0	252,2	354,2	28,2	26,3
» 5 триллионов .	489,3	20,7	30,9	2,7	40,2	94,5	28,4	5,2	0,4	4,8	15,3	143,1	153,6	26,3	24,3
» 10 » .	1773,1	132,2	119,5	6,1	252,3	510,0	149,2	32,4	3,5	28,9	45,1	733,2	498,2	21,8	19,9
Итого .	7472,1	276,6	332,827	32,127	523,159	1164,7	261,6	71,2	14,1	57,1	937,3	2421,7	2341,6	27,1	23,7

* «Тоё кэйдзай», 1973, № 3753, стр 59.

Таблица 17

Важнейшие мероприятия в области экономической политики в 1972 — первой половине 1973 г.*

Мероприятие	Цель
Пересмотр первоначального проекта бюджета на 1972/73 г. и проведение через парламент нового проекта (28.IV.1972), по которому предусматривалось увеличение бюджета по сравнению с 1971/72 г. на 21,8%	Преодоление экономической депрессии путем увеличения спроса и особенно путем увеличения капиталовложений, направляемых на развитие инфраструктуры, борьбу против загрязнения окружающей среды, улучшение социального обеспечения
Принятие чрезвычайной программы из 7 пунктов (20.V.1972 г.) с целью торможения роста экспорта и содействия развитию импорта. Программа включала государственное поощрение экспорта капитала, сокращение финансирования экспортных сделок, поощрение роста запасов импортируемого сырья и т. д.	Достижение равновесия платежного баланса
Очередное (шестое с 1971 г.) понижение учетной ставки (с 5,75 до 4,25%). Одновременно снижение процентных ставок на депозиты банков и почтовые сбережения (проведено 24.VI.1972)	Преодоление депрессии и восстановление деловой активности
Увеличение на 16,4% программы капиталовложений и займов казначейства на 1972/73 г. (принято 8.VIII.1972). Принятие 13.XI.1972 дополнительного бюджета, в результате которого бюджет на 1972/73 г. увеличился по сравнению с бюджетом на 1971/72 г. на 25,5%	Улучшение инфраструктуры и борьбы с загрязнением окружающей среды. Восстановление равновесия платежного баланса, повышение заработной платы государственных служащих
Принятие (20.X.1972) дополнительных мер, включающих меры по расширению импорта и торможению роста экспорта (регулирование ставок по кредитам и т. п.)	Достижение равновесия платежного баланса
Увеличение норм банковских резервов для различных типов финансовых институтов в 1,5—2 раза (9.I.1973)	Предотвращение перегрева экономики в связи с переходом от депрессии к быстрому росту
Принятие бюджета на 1973/74 г. (15.I.1973). Увеличение его на 24,6% по сравнению с бюджетом на 1972/73 г.	Развитие инфраструктуры, усиление мер по охране окружающей среды, улучшение социального обеспечения

Продолжение табл. 17

Мероприятие	Цель
Отсрочка платежей по займам, предоставленным государственными финансовыми институтами; поощрение кредитного страхования с государственной поддержкой. Чрезвычайные займы для мелких и средних предприятий с экспортной ориентацией от правительственных финансовых институтов (март 1973 г.)	Помощь мелким и средним предприятиям, производящим экспортную продукцию, в связи с девальвацией доллара и ревальвацией иены
Чрезвычайные меры по стабилизации иены, включающие введение «плавающего» курса иены, установление администрированных цен и т. п. (приняты 13.IV.1973)	Борьба против перегрева конъюнктуры
Многократное повышение учетной ставки: с 4,25 до 5% (31.III.1973); с 5 до 5,5% (29.V.1973); с 5,5 до 6% (30.VII.1973)	

* «Economic Survey of Japan, 1972—1973», стр. 39—40.

БИБЛИОГРАФИЯ

Основоположники марксизма-ленинизма *

Маркс К. Из экономических рукописей 1857—1858 гг., — т. 12.
Маркс К. К критике политической экономики, — т. 13.
Маркс К. Капитал, — т. 23—25.
Ленин В. И. Экономическое содержание народничества и критика его в книге г. Струве, — т. 1.
Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма, — т. 27.
Ленин В. И. О карикатуре на марксизм и об «экономическом империализме», — т. 30.
Ленин В. И. Поворот в мировой политике, — т. 30.
Ленин В. И. VII (апрельская) Всероссийская конференция РСДРП(б), т. 31.
Ленин В. И. Война и революция, — т. 32.
Ленин В. И. Введение социализма или раскрытие казнокрадства?, — т. 32.
Ленин В. И. Государство и революция, — т. 33.
Ленин В. И. Грозящая катастрофа и как с ней бороться, — т. 34.
Ленин В. И. Доклад на I Всероссийском съезде представителей финансовых отделов Советов (18 мая 1918 г.), — т. 36.
Ленин В. И. Детская болезнь «левизны» в коммунизме, — т. 41.
Ленин В. И. О продовольственном налоге, — т. 43.
Ленин В. И. О монополии внешней торговли, — т. 45.
Ленинский сборник XI

Материалы XXIV съезда КПСС, М., 1971.
Материалы XXV съезда КПСС, М., 1976.
Международное Совещание коммунистических партий. Документы и материалы, Москва 5—17 июля 1969 г., М., 1969.

ЛИТЕРАТУРА

На русском языке

Арская Л. П. Научно-техническая интеллигенция Японии. М., 1974.
Баумоль З. У. Экономическая теория и исследование операций, М., 1965.
Борисов С. М. Золото в экономике современного капитализма, М., 1968.
Брагина Н. М. Современная Японская деревня, М., 1975.
Варга Е. С. Начало общего кризиса капитализма, М., 1974.

---

* Работы К. Маркса даются по Собранию сочинений, изд. 2, работы В. И. Ленина — по Полному собранию сочинений.

Воспроизводство общественного продукта в Японии, М., 1970.
Государственное регулирование размещения производительных сил в капиталистических и развивающихся странах, М., 1975.
Дебабов С. А. Япония, М., 1973.
Динкевич А. И. Военные финансы Японии (1937—1945 гг.), М., 1958.
Динкевич А. И. Очерки экономики современной Японии, М., 1972.
Динкевич А. И. Экономика Японии после второй мировой войны, М., 1958.
Добровинский Б. Н. Япония: проблемы эффективности экономики, М., 1975.
Загладина С. М. США: обращение товаров и услуг в экономике, М., 1975.
Игнатущенко С. К. Экономическая экспансия японских монополий после второй мировой войны, М., 1966.
Ковригин Е. Б. Новые явления в экспорте капитала из Японии (середина 60 — начало 70-х годов). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, защищенная в ИМЭМО АН СССР в декабре 1974 г.
Кузнецов Б. Г. Физика и экономика, М., 1967.
Латышев И. А. Конституционный вопрос в послевоенной Японии, М., 1959.
Макроэкономические модели планирования и прогнозирования, М., 1970.
Маркарьян С. Б. Сельскохозяйственная кооперация Японии, М., 1975.
Мартынов В. А. Сельское хозяйство США и его проблемы, М., 1971.
Материалы V советско-японского симпозиума ученых-экономистов, М., 1972.
Материалы VII советско-японского симпозиума ученых-экономистов, М., 1974.
Мельников А. П. Научные исследования в промышленности Японии, М., 1974.
Мировые экономические кризисы, т. III, М., 1939.
Монополистический капитал Японии, М., 1973.
Накамура Т. Японские химические комбинаты, М., 1975.
Новое лицо японской промышленности, М., 1967.
Овчинников В. Ветка сакуры, М., 1971.
Окита С. и др. Токио через двадцать лет, М., 1972.
Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии, М., 1961.
Певзнер Я. А. Методология «Капитала» Маркса и современный капитализм, М., 1969.
Певзнер Я. А. Монополистический капитал Японии («дзайбацу») в годы второй мировой войны и после войны, М., 1950.
Певзнер Я. А. Экономика Японии после второй мировой войны, М., 1955.
Петров Д. В. Внешняя политика Японии после второй мировой войны, М., 1965.
Петраков Н. Я., Иоффе В. М. Модели социально-экономического развития Японии, М., 1975.
Петров Д. В. Япония в мировой политике, М., 1973.
Пигулевская Е. А. Монополии и финансовая олигархия в современной Японии, М., 1966.
Пигулевская Е. А. Теория экономического роста в буржуазной политической экономии Японии, М., 1975.
Политическая экономия современного монополистического капитализма, изд. 2, т. 1—2, М., 1975.
Рамзес В. Б. Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии, М., 1965.
Рамзес В. Б. Социально-экономическая роль сферы услуг в современной Японии, М., 1975.
Самуэльсон П. Экономика, М., 1964.
Современная Япония, М., 1973.

Современные тенденции управления в капиталистических странах, М., 1972.
Состояние и проблемы размещения производительных сил Японии, М., 1968.
Столяров Ю. С. Валютные проблемы современной Японии, М., 1974.
Сутягина М. В. «Мицубиси», М., 1973.
Топеха П. П. Рабочее движение в Японии, 1945—1971 гг., М., 1973.
Трахтенберг И. А. Денежные кризисы (1921—1938), М., 1939.
Шарков А. М. Япония и США (анализ современных экономических отношений), М., 1971.
Экономика капиталистических стран, М., 1959.
Яно С. Японская экономика на пороге XXI века, М., 1972.
Япония (серия «Экономика и политика стран современного капитализма»), М., 1973.
Япония 1973. Ежегодник, М., 1974.
Япония 1974, М., 1975.
Япония 1975, М., 1976.
Японский милитаризм, М., 1972.

На японском языке

Абэ К. Нихон кэйдзай-но букка дзёсё кико (Механизм роста цен в экономике Японии), Токио, 1971.
Абэ К. Нихон-но кокуфу (Государственное имущество в Японии), Токио, 1968.
Анукава М. Гинко дзидай-но овари (Конец эры банков), Токио, 1973.
Гэндай Нихон-но сэйдзи то идэороги (Современная политика и идеология Японии), Токио, 1971.
Дзасай токэй 1972 (Финансовая статистика 1972 г.), Токио, 1972.
Дзэйкин кокусё (Черная книга о налогах), Токио, 1969.
Ёсида С. Нихон-но кокка докусэн сихонсюги (Государственно-монополистический капитализм в Японии), Токио, 1970.
Имаи Н. Нихон-но кокка докусэн сихонсюги (Государственно-монополистический капитализм в Японии), Токио, 1960.
Исикава Т. Кинкансёку (Золотая корона), Токио, 1966.
Исомура Т. Нихон-но букка кодзо (Структура цен в Японии), Токио, 1972.
Кабусики кайся Нихон (Акционерное общество Япония), Вашингтон, 1972.
Канамори К. Нитибэй кэйдзай-но сёрай (Будущее японской и американской экономики), Токио, 1973.
Като Х. Нихон-но кокигё (Государственное предпринимательство в Японии), Токио, 1968.
Когё токэй хё 1965 (Таблицы промышленной статистики), Токио, 1967.
Кокумин сётоку токэй нэмпо (Статистический ежегодник по национальному доходу), 1968; 1973; 1974, Токио, 1968; 1973; 1974.
Кокусай хикаку токэй (Международная сравнительная статистика), Токио, 1970; 1971; 1974.
Кэйдзай ёран (Экономический справочник), 1965; 1968; 1973; Токио, 1966; 1969; 1974.
Кэйдзай кёрёку-но гэндзё то мондай тэн (Современное состояние и проблемы экономического сотрудничества), 1968; 1969; 1970; 1971; 1972, Токио, 1969; 1970; 1971; 1972; 1973.
Кэйдзай токэй нэмпо (Ежегодник экономической статистики), 1967; 1970; 1972; 1973, Токио, 1968; 1971; 1973; 1974.
Кэйдзай токэй нэнкан (Ежегодник экономической статистики), 1970; 1971; 1972, Токио, 1971; 1972; 1973.
Кэйдзай хакусё (Белая книга по экономике), 1966; 1972, Токио, 1966; 1972.
Майнити нэнкан 70, Токио, 1970.
Минкан кигё-но сихон сутокку-но суйкэй (Оценка капитальных фондов частных предприятий), Токио, 1971.
Нихон-но букка (Цены в Японии), Токио, 1968.

Нихон-но кигё канкё (Мир японских корпораций), Токио, 1974.
Нихон-но кинъю докусэн (Финансовые монополии Японии), т. 1—2, Токио, 1972.
Нихон-но кэйдзай кэйкаку (Экономические планы Японии), Токио, 1969.
Нихон-но кэйдзай сэйтё (Экономический рост в Японии), Токио, 1967.
Нихон токэй нэнкан (Ежегодник японской статистики), 1968; 1969; 1970; 1972; Токио, 1969; 1970; 1971; 1973.
Одамура С. Нихон-но дзайсэй (Финансы Японии), Токио, 1969.
Покэтто норин суйсан токэй (Карманный статистический справочник по сельскому хозяйству, лесоводству и рыболовству), 1969; 1970; 1971; 1972; 1973; 1974, Токио, 1969, 1970; 1971; 1972; 1973; 1974.
Сёва сандзю нэн кокуфу тёса (Обследование государственного имущества за 30 лет эры Сёва), Токио, 1957.
Симомура О. Нихон-но букка (Цены в Японии), Токио, 1968.
Такасука Е. Гэндай Нихон-но букка мондай (Проблема цен в современной Японии), Токио, 1973.
Танака К. Нихон рэтто кайдзо рон (План реконструкции Японских островов), Токио, 1972.
Танияма Х. Содзэй сэйсаку рон (Политика налогов), Токио, 1970.
Тёки кэйдзай токэй (Экономическая статистика за длительный период), т. 7, 8, Токио, 1966.
Тюсё кигё хакусё (Белая книга по мелким и средним предприятиям), 1969; 1971; 1973, Токио, 1970; 1972; 1973.
Фудзино Т. и др. Кэйдзай сэйтё то дзайсэй кинъю сэйсаку (Экономический рост и бюджетно-финансовая политика), Токио, 1967.
Фудзита С. Дзайсэй сэйсаку-но рирон (Теоретические вопросы финансовой политики), Токио, 1968.
Ходзин кигё-но дзиттай (Современное положение предприятий), Токио, 1970.
Цусё хакусё (Белая книга по внешней торговле), Токио, 1973, 1974.

На западноевропейских языках

Annual Abstract of Statistics, USA, 1971.
Basic Economic and Social Plan. 1973—1977, Tokyo, 1973.
Bieda K. The Structure and Operation of the Japanese Economy. Sydney, 1970.
Bzezinski Z. Fragile Blossom. Crisis and Change in Japan, New York, 1972.
Economic Policy in Practics. Results of a Study Carried out by the International Information Centre for Local Credit, The Hague, 1968.
Economic Survey of Japan, 1972—1973, Tokyo, 1973.
Emi Koichi. Government Fiscal Activity and Economic Growth in Japan, 1868—1960, Tokyo, 1963.
Fruitful Investments in Japan, Tokyo, 1968.
Guillian R. The Japanese Challenge, London, 1970.
Gregory G. Japanese Model: Prospects for the Future, Bruxelles, 1972.
Hadley E. M. Antitrust in Japan, Princeton, 1970.
Hedberg H. Die japanische Herausforderung, Hamburg, 1970.
Hewins R. The Japanese Miracle, London, 1967.
Japanese Industry, 1967, Tokyo, 1967.
Japan into the Multinationalization Era, Tokyo, 1973.
Japan. Its Land, People and Culture, Tokyo, 1958.
Japan Labour Statistics, Tokyo, 1970.
Japan's Economy in 1985. The Outlook for a I Trillion Economy, Tokyo, 1971.
Le Japon — Nation de recordes economiques, Paris, 1970.
Jequier N. Le defi industriel japonais, Lausanne, 1970.
Kahn H. The Emergining Japanese Superstate. Chellenge and Response, New York, 1970.
Kaplan E. Japan: The Government — Business Relationship, Washington, 1972.
Lockwood W. The State and Economic Enterprise in Japan, Princeton, New York, 1965.

Median-Range Outlook for Japanese Economy 1973—1977, Tokyo, 1973.
Michalski W. Perspectiven der wirtschaftlichen Entwicklung in Japan, Stuttgart, 1972.
Mishima Y. The Development of Sogo-Shosha in Japan. The Case of Mitsubishi Shoji Co, Tokyo, 1972.
Moriya F. Capital Accumulation and its Features in Postwar Japan, Tokyo. 1964.
Noda N. How Japan Absorbed American Mannagement Methods, Tokyo, 1970.
Ohkawa K. and Rosovsky H. Japanese Economic Growth, Stanford, 1973.
Okita Saburo. The Impact of Planning on Economic Growth of Japan, Tokyo, 1962.
Outline of Japanese Distribution Structures 1973—1974, Tokyo, 1973.
Quantative Planning and Economic Policy, Washington, 1965.
Peace Research in Japan, Tokyo, 1970.
Postwar Economic Growth in Japan (ed. by R. Komiya), University of California Press, 1966.
Reischawer E. O. Japan — Past and Present, Tokyo, 1970.
Statistical Handbook of Japan. Bureau of Statistics office of the Prime Minister, Tokyo, 1971.
Stone P. B. Japan Surges Ahead, London, 1969.
The Structure os a three Trillion Dollar Economy, Tokyo, 1974.
Tamanoi Y. Enterprise Behaviour. Order within Enterprises and the Social Environment under Rapid Economic Growth, Tokyo, 1969.
Thayer N. B. How the Concervatives Rule Japan, Princeton, 1969.
Tochi R. Postwar Economic Growth in Japan, Tokyo, 1966.
Trade and Investment Policies for the 70's. New Challenges for Atlantic Area and Japan, New York, 1971.
Tsuru Sh. Essays on Japanese Economy, vol. I, Tokyo, 1968.
Yearbook of International Trade Statistics, New York, 1967; 1969; 1971.
Yoshino M. Japan's Managerial System. Traditions and Innovation, Cambridge (Mass.) and London, 1968.
Yukidzawa K. Changes in Japanese — US Productivity. Differentials and the Yen-Dollar Problem, Kyoto, 1974.

ПЕРИОДИКА

На русском языке

Бюллетень иностранной коммерческой информации, 1970.
Мировая экономика и международные отношения, 1970—1975.
Морской транспорт за рубежом, 1973.
Правда, 1970; 1973; 1974.
Проблемы Дальнего Востока, 1974.
Проблемы мира и социализма, 1970.
США — экономика, политика, идеология, 1971.
Химическая промышленность за рубежом, 1975.
Экономика и организация промышленного производства (ЭКО), 1971.
Электроника, 1971.

На японском языке

Асахи, 1966, 1970, 1974.
Гэндай кэйдзай, 1974.
Даямондо, 1970.
Дзайсэй кинъю токэй гэппо, 1973.
Дзэнъэй, 1972, 1973.
Кокумин кэйдзай дзасси, 1973.

Кэйданрэн гэппо, 1973.
Кэйдзай токэй гэппо, 1969.
Кэйдзай хёрон, 1972, 1973.
Майнити симбун, 1966.
Нихон кэйдзай кэнкю сэнта кайхо, 1973, 1975.
Нихон кэйдзай симбун, 1969.
Родо токэй тёса гэппо, 1971.
Сэкай, 1970.
Сякайсюги, 1973, 1974.
Тисики то родо, 1973.
Тоё кэйдзай, 1972, 1973.
Тоё кэйдзай токэй гэппо, 1972—1974.
Тюо корон, 1972.
Экономисуто, 1969, 1972, 1974.

На западноевропейских языках

The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 1974.
Asahi Evening News, 1974.
Asia Quaterly, 1971.
Asia Survey, 1972.
Business Week, 1970, 1973.
Current History, 1971.
Developing Economies, 1970.
DKB's Economic Journal, 1973.
Economiques, 1970.
The Economist, 1973.
The Federal Reserve Bulletin, 1971.
The Finnacial Times, 1973.
Fortune, 1967, 1970.
Hitotsubashi Journal of Economics, 1972, 1974.
Japan Economic Journal, 1968—1974.
The Japan Economic Review, 1972.
Japan Press, 1971, 1974.
Japan Quarterly, 1971, 1973.
Japan Socialist Review, 1972.
The Japan Times, 1974.
Life, 1957.
Look Japan, 1964.
Mainichi Daily News, 1973.
Money Mannagemet, 1972.
Newsweek, 1974.
The OECD Observer, 1974.
The Oriental Economist, 1970—1975.
Quarterly Forecast, 1972.
Pacific Affairs, 1973.
Time, 1971.
The Times, 1974, 1972.
Trade and Industry, 1973.
U.S. News and World Report, 1970.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие . 3
Введение. Общий кризис капиталистической системы и государственно-монополистический капитализм 5
Исторические особенности государственно-монополистического регулирования экономики в Японии 10
Глава первая. Государственно-монополистические аспекты экономического роста 17
От высоких темпов — к кризису и снижению темпов 17
Противоречия роста, обусловливающие необходимость государственного регулирования: предварительные замечания 22
Специфические проблемы Японии 28
Глава вторая. Капитал и государственный аппарат 61
Верения о «Джепен инкорпорейтед» . 61
Государственная собственность и государственный наем труда 64
Функции и роль государства в области концентрации монополистической структуры . . 73
Сращивание государственного аппарата и монополий. Правительственные и «квазиправительственные» органы 87
Государственно-монополистическая олигархия . 99
Глава третья. Государственная политика в области финансов и кредита 109
Перераспределение национального дохода и роль государства в инвестициях 109
Налоговая система и налоговая политика . . 115
Государственное регулирование в сфере сбережений и на рынке ссудных капиталов . . 125
Глава четвертая. Государственно-монополистическое ценообразование и борьба вокруг «политики доходов» 139
Новые закономерности ценообразования 139
Государственное регулирование цен на товары и процентных ставок 158
«Политика доходов» как возможное средство борьбы против инфляции 170
Глава пятая. «Открытая экономика» и роль государства во внешнеэкономических связях . 179
Частная монополия и характер государственного участия 179
Регулирование импорта и экспорта товаров 188
Государство в сфере миграции капиталов 200
Государство и валютная проблема . . 219
Глава шестая. Государственные экономические программы и прогнозы, их влияние на циклический характер воспроизводства 230
Основные послевоенные планы и принципы их составления 230
Роль планов и организация планирования . . . 245
«План реконструкции Японских островов» («план Танака») и его провал . . 252
Новые черты в методологии программирования 257
Заключение. Кризис государственно-монополистического регулирования экономики 274
Приложение 283
Библиография 313

Яков Александрович Певзнер

ГОСУДАРСТВО В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ

Утверждено к печати
Институтом мировой экономики
и международных отношений
Академии наук СССР

Редактор *Б. Е. Косолапов*
Младший редактор *Н. В. Бериашвили*
Художник *М. М. Мержеевский*
Художественный редактор *Э. Л. Эрман*
Технический редактор *Л. Е. Синенко*
Корректор *Т. А. Алаева*

Сдано в набор 27/I 1976 г.
Подп. в печать 26/VIII 1976 г. А-06692
Формат 60×90¹/₁₆. Бум. тип. № 2
Печ. л. 20. Уч.-изд. л. 21,72
Тираж 4800 экз. Изд. № 3826
Заказ № 130. Цена 1 р. 41 коп.

Главная редакция восточной литературы
издательства «Наука»
Москва К-45, ул. Жданова, 12/1.

1-я типография Профиздата, Москва,
Крутицкий вал, 18.

Цена 1 р. 41 коп.