

А 46

Н. Л. Дружинин

ЯПОНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ЧУДО

65.9
А 76

Н. Л. Дружинин

157645

ЯПОНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

Колл

 ПИТЕР®

Колл

Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара
Киев · Харьков · Минск
2003

3000

ББК 65.9(5Я)
УДК 33(520)
Д76

Д76 Япония: экономическое чудо / Н. Л. Дружинин. — СПб.: Питер, 2003. — 272 с.: ил.

ISBN 5-94807-004-2

В предлагаемой вашему вниманию книге достаточно подробно и на интересном фактическом материале рассказывается об экономических реформах в послевоенной Японии. В своем исследовании автор попытался раскрыть некоторые вопросы экономического развития Японии в недалеком прошлом, не освещавшиеся раньше в отечественной и зарубежной литературе.

Книга предназначена для всех интересующихся проблемами экономического развития стран Азии.

ББК 65.9(5Я)
УДК 33(520)

ISBN 5-94807-004-2
КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

© ЗАО Издательский дом «Питер», 2003

Оглавление

Введение	7
Глава 1. Земельная реформа (1946–1950 гг.)	16
1.1. Предпосылки осуществления в Японии радикальной земельной реформы	16
1.2. Социальная структура японской деревни перед реформой 1946 г.	24
1.3. Первая земельная реформа (1945–1946 гг.)	32
1.4. Вторая земельная реформа (1946–1950 гг.)	38
Выкуп земель и формирование земельного фонда	44
Продажа земли фермерам	50
1.5. Результаты реформы	55
Перераспределение земли, сокращение аренды	56
Рост сельскохозяйственного производства	61
Проблемы малоземелья, структурные изменения	65
Финансовые проблемы	68
Проблемы производительности	73
Глава 2. Реформы в промышленности: роспуск дзайбацу	79
2.1. Предыстория вопроса: государственная промышленная политика в предвоенные и военные годы	79

2.2. Послевоенные трудности: проблема репараций и восстановления	90
2.3. Роспуск дзайбацу	104
2.4. Результаты демонополизации	116
Глава 3. Реформирование финансовой сферы Японии.	
«Линия Д. Доджа» (1949–1950 гг.)	133
3.1. Финансовое положение Японии после войны	133
3.2. Инфляционная политика 1946–1948 гг.	140
Денежная реформа (февраль 1946 г.)	140
3.3. Роль США в оздоровлении японских финансов	147
Д. Макартур	150
Миссия В. Дрейпера	154
3.4. «Линия Доджа»	163
Глава 4. Реформа трудовых отношений. Возрождение японских профсоюзов	188
4.1. Трудовые ресурсы как фактор экономического роста	188
4.2. Социально-экономическое положение трудящихся в 1946–1947 гг. Подготовка к общенациональной забастовке 1 февраля 1947 г.	195
4.3. Роль профсоюзов в процессе формирования новых экономических отношений в 1948–1956 гг.	209
Глава 5. Послевоенные изменения в японской внешней торговле 221	
5.1. Потеря китайских рынков. Географические и структурные изменения во внешней торговле	221
Отношения с СССР: проблема Курильских островов	233
5.2. Государственное регулирование внешней торговли	240
Заключение	247
Приложение 1. Распределение крестьянских хозяйств по группам в зависимости от размеров обрабатываемой земли в период 1938–1960 гг.	251
Приложение 2. Соотношение крестьянских хозяйств, имевших и не имевших побочные заработки в период 1938–1960 гг.	252

Приложение 3. Курс иены к доллару США	253
Приложение 4. Организационная структура американского штаба оккупационных войск (СКАП) на 26 августа 1946 г.	254
Приложение 5. Смена кабинетов правительства в период 1934–1980 гг.	255
Приложение 6. Динамика численности населения, национального дохода и национального дохода на душу населения в Японии в 1930–1956 гг.	256
Приложение 7. Динамика национального дохода в целом и на душу населения в сопоставимых ценах 1934–1956 гг.	257
Приложение 8. Внешняя торговля Японии со странами Латинской Америки, Западной Европы, Ближнего Востока	258
Приложение 9. Распределение мест в палате представителей (нижняя палата) японского парламента в 1946–1949 гг.	259
Приложение 10. Структура промышленного производства в Японии (в % к общей стоимости продукции)	260
Список использованной литературы	261

Автор выражает признательность за неоценимую помощь в осуществлении проекта Японскому фонду, Осацкому городскому университету, в стенах которого проходило исследование, и особенно — научному руководителю проекта профессору экономики Риччи Табате.

Мы совсем не планируем повышения цен.

Мы не планируем повышения цен на текущий год.

Цены в ближайшее время не повысятся.

Мы приложим все силы, чтобы цены не подскочили.

Мы готовы сделать решительно все, чтоб не допустить повышения цен.

Нет, мы не позволим так резко повысить цены.

Повышение цен не принесет экономического эффекта.

Нам бы очень хотелось избежать повышения цен.

Некоторые полагают, что повышения цен не избежать.

Но мы рассматриваем эту проблему.

Повышение цен может стать неизбежным, хотя пока судить рано.

Необходимо тщательно взвесить, когда можно будет повысить цены.

Мы пока еще не решили провести повышение цен.

Нам вообще не хотелось бы проводить повышение цен.

Но в текущем году это может стать неизбежным.

Да, в ближайшее время повышение цен неизбежно.

Повышение цен просто необходимо.

Пожалуй, пора наконец решить — насколько!

(Такаси Арима «Метаморфоза» из сборника «Повторение»)

Введение

Экономическое развитие в послевоенной Японии было достаточно полно освещено как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Между тем предмет исследования настолько обширен и многообразен, что и по сей день остается немало вопросов, ждущих своего разрешения. В отличие от традиционного общеисторического анализа послевоенных процессов, происходивших в Японии, в рамках данного исследования основное внимание было уделено важнейшим экономическим реформам того времени. Основными темами работы стали предпосылки реформ, методы их разработки и принятия, формы проведения реформ в жизнь и результаты их воздействия на экономику. Всесторонне анализировались мотивы, которые определяли появление проектов реформ, существовавший расклад политических сил, аргументы сторонников и противников нововведений, механизмы принятия решений, рычаги давления со стороны оккупационных властей и многие другие факторы, оказавшие принципиальное влияние на то, какие реформы в конце концов увидели свет.

Обращение к данной тематике именно в настоящее время не случайно. Сейчас стал широко доступен накопленный годами массив данных, содержащийся в трудах представителей не только отечественного, но и зарубежного научного сообщества. К тому же вопросы построения слаженно работающей рыночной модели, успешно решенные в свое время в Японии, в современной России перешли из сферы абстрактного исторического анализа в русло хозяйственной и политической практики. Не утратила свою актуальность и сама тема эффективного рыночного реформирования централизованной и милитаризованной экономической системы в современных условиях научно-технического прогресса и усиления роли социальных факторов. Необходимо обратить внимание на то, что Япония к середине 1940-х гг. представляла собой экономику с гигантски развитым военно-промышленным комплексом, диктатом военных, подавлением демократических свобод, запретом профсоюзов, строжайшей дисциплиной, всевластием бюрократии, наличием прямого государственного контроля и централизованного планирования. К этому следует прибавить крайне высокую степень

монополизации, контроль над ценами на основные виды продукции и дефицит товаров широкого потребления.

Обращает на себя внимание и то, что реформы в Японии начались в тяжелой психологической атмосфере, которую можно кратко охарактеризовать как крушение надежд и глубокое разочарование в проводимом ранее курсе. В то же время это переплеталось с облегчением от падения тоталитарного режима правления и было связано с надеждами на новые демократические, социально-рыночные порядки. В конце войны японцы были критически настроены по отношению к своему руководству, предъявляя справедливые претензии в «неискренности» к народу, который был безответственно втянут в войну с более сильным противником и обречен тем самым на колоссальные разрушения и унижительное поражение.

Для Японии проигрыш в войне, потеря всех колониальных владений, введение оккупационного режима были тяжелыми потрясениями, перевернувшими многие искусственно созданные стереотипы и идеологические клише. Это было трудное время смены ориентиров, переоценки ценностей и критического самоанализа. Однако в то же время это был период начала новой жизни, освобождения от старого, амбициозного по своей сути, деструктивного политического мышления, «перестройка» всего и вся, которая все же была лучшим выходом из сложившегося положения, нежели продолжение прежней политики, заведшей страну в тупик. В этом плане послевоенные годы восстановления с их безработицей, спадом производства и сильнейшей инфляцией представлялись все же куда более созидательными и прогрессивными, нежели предвоенные годы и годы войны, когда экономика хоть и работала на полных оборотах, но была ориентирована не на мирные, а на разрушительные, захватнические цели.

Проведенное исследование японской послевоенной экономической истории преследовало и иную цель. Как известно, в послевоенный период отечественная и зарубежная науки были подвержены сильному влиянию идеологической борьбы двух систем. Большинство монографий о восстановлении Японии приходится как раз на время наибольшей политической напряженности 1955–1970 гг. «Холодная война» серьезным образом повлияла на ученых, разделив их на политических оппонентов. В результате для отечественной экономической науки советского периода было характерно акцентирование внимания, как правило, на критике негативных моментов. Зарубежные, прежде всего американские и английские, авторы придерживались аналогичной стратегии, также не избежав идеологического воздействия. В их работах

проявлялось негативное отношение как к достаточно популярным в то время в Японии коммунистическим силам, так и ко всему социалистическому блоку в целом. Не была беспристрастной их позиция в отношении Китая и роли японо-китайских связей, которые, как известно, были блокированы США. Аналогичные претензии можно отнести и к западной трактовке японо-российских проблем.

В то же время в действительности влияние советского блока и активность левых сил сыграли во многом позитивную роль в реформировании Японии. Так, наличие активных профсоюзов, крестьянских сельскохозяйственных ассоциаций и влиятельных политических партий левой ориентации позволило скорректировать характер японской реформы и провести ее именно в том виде, в каком она была проведена, т. е. с сочетанием свободных рыночных принципов и мер по социальной защите населения от негативных проявлений и «побочных эффектов» свободной капиталистической экономики. Именно это и определило ошеломляющий успех реформ в Японии. Ведь капитализм как таковой существовал в Стране восходящего солнца и до войны, но какая большая разница была между этими двумя типами капиталистических систем — капитализмом профашистского толка и социально-ориентированной капиталистической рыночной экономикой.

Немалая заслуга в формировании именно такой прогрессивной модели принадлежит экономическим советникам из США, которые были активными последователями проводившегося там с 1930-х гг. «нового курса», связанного с увеличением регулирующей экономической роли государства, с развитием систем социальной помощи и с непременным ограничением всевластия монополий. Таким образом, именно синтез противоборствующих интересов позволил японской экономической реформе быть такой сбалансированной и современной изменяющемуся социально-экономическому укладу.

Сравнение взглядов по данной проблематике различных ученых-японистов оказалось достаточно полезным. Результатом такого сравнительного анализа стало обнаружение целого ряда неточностей, разночтений по важным экономическим вопросам, разнобоя в статистических данных и т. д. Отчасти это объясняется бурным послевоенным временем, когда многие документы были уничтожены, а ведение новой отчетности не всегда шло должным образом. С другой стороны, не исключено и манипулирование данными, тенденциозное выборочное их использование, а также несбалансированное освещение всех сторон анализируемых явлений. Вскрывать подобные случаи, обращать на них внимание также являлось неотъемлемой функцией данного

исследования. Кроме того, была сделана попытка объединить все эти, подчас противоречивые, но в целом взаимодополняющие и ведущие к максимальной полноте и объективности суждения. Сопоставление и учет максимального числа различных мнений были направлены на то, чтобы сформировать целостное представление о происходивших событиях, преодолев тем самым расколотое, двойственное видение проблемы.

С методологической точки зрения в исследовании применяется не только традиционный макроэкономический анализ, но и используется институциональный подход, позволяющий более детально вникнуть в суть происходивших событий, понять их внутреннюю логику, механизмы действия и т. д. Так, в частности, значительное внимание в работе уделяется анализу деятельности такого важного института послевоенной Японии, как штаб оккупационных войск, который являлся вторым правительством Японии в тот период и во многом определял всю архитектуру новых экономических отношений; исследуются структура и роль профсоюзов; анализируется процесс выработки важнейших экономических решений и способ взаимодействия трех центров силы в послевоенной Японии: правительства, профсоюзов и американского оккупационного штаба.

Большое внимание было уделено использованию богатого статистического материала, накопленного в этой области. Более 50 таблиц и графиков, использованных в работе, позволили детально в динамике осветить события послевоенного восстановления Японии, подробно рассмотреть их внутреннюю структуру и внешние связи. При этом особое место заняло сравнение ситуации в Японии с положением в других капиталистических странах.

Для большей точности и в связи с тем, что русская транскрипция японских названий не всегда совпадает с их японским произношением, а также с традиционным английским вариантом их оригинального написания, некоторые наименования компаний и фамилии даются с указанием как принятой в отечественной литературе форме русскоязычной транскрипции, так и в англоязычном виде, используемом в зарубежной литературе и в собственно японской научной и деловой практике.

Основная часть работы состоит из пяти глав. Они соответствуют пяти главным сферам реформирования японской экономики, именно тем областям, где произошли ощутимые сдвиги и которые обусловили стремительное развитие «японского чуда» в последующие годы. Отправным моментом исследования (1-я глава) стала земельная реформа

1946–1950 гг. Аграрный вопрос действительно находился в послевоенной Японии на первом месте, так как здесь была занята добрая половина населения страны, спасавшаяся от голода и массовой безработицы, царивших в полуразрушенных городах. В то же время деревня оставалась местом, где требовалось проведение немедленных реформ, так как здесь еще сохранялись феодальные пережитки. С другой стороны, это был первый и наиболее удачный опыт проведения реформ совместно японской и американской сторонами. Для американского штаба оккупационных сил, который руководил проведением реформы, это было важным знаком плодотворности его миссии, событием, положившим начало успешному реформированию всей страны. При исследовании аграрной реформы особое внимание было уделено самой процедуре трансформации земельных отношений, механизму, позволившему без кровопролития, гражданской войны и революции решить крайне болезненную и запутанную проблему.

Во 2-й главе рассматриваются пути развития японской промышленности в послевоенное десятилетие. Прежде всего анализируется такой малоизученный в отечественной литературе вопрос, как влияние репарационной политики США на восстановление японского машиностроения, а также проблемы, связанные с трансформацией военно-промышленного комплекса и демонополизацией экономики. Эти вопросы исследовались советскими экономистами (Я. А. Певзнером, А. И. Динкевичем, Б. М. Пичугиным и др.), однако в данном случае было интересно сравнить их взгляды с мнением западных и японских авторов (Т. Nakamura, J. Cohen, Th. Cohen, Ch. Johnson и др.), которые во многом придерживались противоположной позиции, особенно по поводу помощи США Японии и о роли США в восстановлении и возрождении Японии. Этот вопрос представляется важным, если не главным, для понимания японо-американских отношений, роль которых нельзя недооценивать, учитывая шестилетнюю американскую оккупацию Японии, и всю последующую мировую политическую архитектуру, включая японо-советские (российские) отношения, к замораживанию которых США приложили немало сил.

Центральное место в работе занимает 3-я глава, посвященная финансовым проблемам и реформе Доджа. Успешно проведенная под руководством американских советников борьба с 15-летней японской инфляцией и введение твердого курса иены, который продержался неизменным более 22 лет, стали краеугольными событиями японской экономической истории XX в. Помимо общего анализа этого феномена была сделана попытка проанализировать и факторы, не просто со-

путствовавшие, но и во многом обусловившие этот успех, такие как изменение внешнеполитического курса США, удачный кадровый подбор участников реформ и оказание финансовой помощи.

4-я глава посвящена профсоюзному движению в Японии — явлению настолько значительному, что здесь во многом сошлись взгляды как советских, так и западных экономистов, традиционно уделявших рабочему движению особое внимание. Это не случайно, так как за два послевоенных года, когда профсоюзы были легализованы, они возросли в рекордное в истории число раз: с уровня близкого к 0 до 5 млн человек. Уже год спустя после начала оккупации и своего восстановления профсоюзы были готовы провести всеобщую стачку, которая могла полностью парализовать экономику Японии. Лидеры профсоюзов, среди которых было немало коммунистов, вели не просто экономическую, но уже и политическую борьбу на уровне правительства и штаба оккупационных сил. Их влияние было таково, что им было под силу сместить целый кабинет министров. В этом вопросе внимание уделяется также и недостаточно освещенным в отечественной литературе отношениям между американскими властями, представлявшими во время оккупации, по сути, теневой правительственный кабинет, и лидерами профсоюзов, имевшими тесные связи с коммунистической партией Японии и руководством Китая. Сложная политическая обстановка обусловила принятие многих непопулярных экономических мер и введение политических санкций на деятельность профсоюзов и левых партий, что не дало проявиться и прivity в Японии социалистическим и коммунистическим росткам, хотя к этому и были все предпосылки.

Наконец, в завершающей главе рассматриваются вопросы внешней торговли, развитие которой было действительно конечной целью всех предыдущих реформ. Япония должна была прочно встать на ноги, и для этого ей был необходим постоянный приток жизнеобеспечивающего импорта, который, разумеется, был немислим без развитого экспорта. В Японии, которая стала бесспорным лидером мировой торговли, во время проведения реформ и вплоть до 1960-х гг. существовали и строжайше поддерживались государственные меры валютного контроля внешней торговли, импортного лицензирования, наблюдения за крайне ограниченным количеством банков, обслуживавшим внешнюю торговлю и действовавшим только через Центральный банк страны.

В каждой главе события исследуются в хронологической последовательности с охватом, как правило, десяти послевоенных лет. Послевоенный период реформ формально начался 15 августа 1945 г., когда

Япония признала Потсдамскую Декларацию и фактически капитулировала. Последовавший за этим период оккупации длился немногим менее 7 лет, до 28 апреля 1952 г., т. е. до тех пор, когда начал реализовываться Сан-Францисский мирный договор, подписанный 48 странами капиталистического блока 8 сентября 1951 г.¹ Именно в этот период в стране были проведены радикальные экономические реформы, позволившие Японии развиваться эффективно и динамично.

Традиционно в японской историографии послевоенный период подразделяют на четыре этапа, каждый из которых характеризуется своими особенностями в проведении реформы, имеет свою динамику, свой вектор, степень успешности.

Первый этап — период начала реформ (август 1945—февраль 1947 г.). В это время проводятся или начинают проводиться: земельная реформа, антимонопольная реформа, легализуются профсоюзы. Все это осуществляется под сильнейшим нажимом США. Необходимо отметить, что поначалу позиция США, которые играли в оккупации Японии главную роль, была крайне жесткой и непреклонной. 10 сентября 1945 г. Главнокомандующий объединенными силами союзников генерал Дуглас Макартур (Douglas MacArthur) объявил японским властям «Первоначальный план Соединенных Штатов в отношении капитулировавшей Японии». Основой этого плана была демилитаризация и демократизация страны. В разделе, посвященном экономике, прежде всего перечислялись запреты на продолжение и организацию в будущем военного производства, на содержание флота и воздушных сил, ограничивались размеры отраслей тяжелой промышленности, вводились ограничения на торговый флот.

С другой стороны, объявлялось, что, находящиеся на нелегальном положении профессиональные союзы, сельскохозяйственные ассоциации и другие подобные рабочие организации будут отныне всячески поддерживаться и развиваться. Важным было и намерение устранить концентрацию производства и капитала, ослабить позиции «капитанов экономики» и распустить дзайбану.

Второй этап — период смены курса (февраль 1947—декабрь 1948 г.) — характеризовался изменением политики оккупационных властей с антимиитаризма и антинационализма на антикоммунизм и антиюнионизм (борьбу с профсоюзами). Окрепшие профсоюзы, находив-

¹ Как известно, договор не подписали по политическим соображениям такие ключевые участники Второй мировой войны, как СССР и Китайская Народная Республика, а также Индия, МНР, КНДР и др.

шиеся в тесной связке с коммунистическими политическими силами, начали переходить от экономических к политическим, по сути, революционным требованиям: введения рабочего контроля на предприятиях, национализации банков, ликвидации американского военного присутствия и т. д. Политика реформ и внешнеполитические планы США оказались под угрозой срыва. В то же время экономическая ситуация в Японии была не такой, чтобы можно было безболезненно проводить общенациональные и даже отраслевые забастовки или приостановки работы. Наиболее радикальные профсоюзные лидеры стали подвергаться критике и санкциям со стороны властей и одновременно начали терять общественную поддержку, проигрывая на выборах. Все это помогло стабилизировать ситуацию и продолжить реформы, избежав раскола в обществе.

Третий этап — «линия Доджа» (декабрь 1948—июнь 1950 г.) — период финансовых реформ: отмены ценового контроля, субсидирования промышленности. Происходит установление единого курса обмена иены к доллару, проводится жесткая денежная политика. На этом этапе ликвидируется прежняя политика дотирования предприятий за счет государства и впервые принимается сбалансированный государственный бюджет.

В конце 1940-х гг. агрессивные настроения на международной арене перешли в «холодную войну», ставшую ее участником гигантских политических и экономических усилий. Как ни странно, но именно это дало Японии шанс вырваться из кризиса и восстановить свою промышленную мощь. В напряженной политической обстановке Япония уже не рассматривалась Соединенными Штатами как потенциальный экономический противник, это ушло на задний план. Приоритет же получила политика создания антикоммунистического блока и ставка на Японию как на мощного союзника США, постоянно действующую базу, а также проводника американской политики в регионе. Все это предопределило коренной перелом в отношениях США и Японии и обусловило последовавшую за этим мощную организационную, техническую и финансовую помощь. В начале Корейской войны происходит активизация японского военно-промышленного комплекса и оживление деловой активности. С этими событиями связывают старт четвертого этапа длительного послевоенного восстановительного процесса.

Четвертый этап — период войны в Корее (25 июня 1950—28 апреля 1952 г.) — характеризовался получением масштабных военных заказов от США, возрождением японской промышленности и началом

бурного экономического роста. При этом пошла на убыль активность в проведении антимонопольной политики и стали восстанавливаться расколотые на части концерны. Значительно усилилась регулирующая роль государства в финансовой и внешнеторговой сферах. Япония вступила в длительный период высоких темпов роста промышленного производства.

Для более глубокого и детального понимания сути послевоенных проблем в работе по отдельным вопросам дается исторический экскурс в довоенный или военный период. Завершается же анализ прослеживанием того, как развивалась ситуация в перспективе, в конце 1950-х—начале 1960-х гг.

В целом анализ послевоенных реформ в Японии представляется весьма необходимым для лучшего понимания причин последовавшего за ним стремительного экономического развития страны, превратившей ее за 25 лет во вторую экономическую державу мира. Именно в послевоенный период начали складываться новые международные экономические отношения, определившие впоследствии всю географию мирохозяйственных связей; были заложены основы внутренней экономической политики Японии и созданы правовые рамки будущей экономической системы страны. Наконец, именно в то время был создан каркас принципиально нового типа рыночной экономики, оптимально сочетающего принципы либерализма и демократии. Япония проявила в этот период чудеса терпимости, изобретательности и трудолюбия. Она блестяще справилась с задачами восстановления и реформирования экономики, сумев быстро и удивительно гармонично адаптироваться в новой политико-экономической обстановке послевоенного мира.

Глава 1

Земельная реформа (1946–1950 гг.)

1.1. Предпосылки осуществления в Японии радикальной земельной реформы

Земельная реформа всегда является важным, структурообразующим процессом. От того, каким образом решен земельный вопрос, зависит и то, какие отношения собственности сложатся в обществе, и то, как будет развиваться промышленность, работающая во многом для сельского хозяйства и испытывающая потребность в его ресурсах, определяется также наличие или отсутствие продовольственной проблемы, уровень и динамика экономического развития государства в целом. В конце концов, от решения этого вопроса во многом зависят степень занятости и качество жизни значительной части населения страны. Ведь в Японии в тот период в аграрном секторе была занята половина населения страны. Именно поэтому первым шагом, предпринятым в послевоенной Японии на пути к созданию экономически мощного, процветающего государства, было проведение земельной реформы.

Для Японии земельный вопрос всегда имел дополнительную, крайне болезненную специфику. Это связано с тотальной нехваткой земли, обусловленной, как известно, ограниченностью территории и, что еще более важно, горным и в большинстве случаев абсолютно не пригодным для проживания рельефом местности. Этот фактор нельзя недооценивать, так как он определяет саму суть японской экономики. Это является и основой традиционной японской культуры минимализма, чрезвычайной развитостью таких национальных черт характера, как скромность и непритязательность в быту, экономность и расчетливость.

Проиграв войну, Япония потеряла значительную часть своей бывшей империи, ее площадь сократилась на 52% и составляла в тот пери-

од около 368,5 тыс. кв. км.¹ Американские авторы-японоведы часто сравнивают территорию Японии с Калифорнией, подчеркивая тот факт, что их основной на сегодняшний день экономический конкурент имеет в двадцать пять раз меньшую территорию, чем США (4,1% территории США²).

Однако помимо того, что Япония имеет чрезвычайно малую территорию для столь внушительного народонаселения — после войны оно составляло 75 млн человек³ (в настоящее время население Японии составляет около 126 млн человек), японским островам присущ крайне неудобный для ведения сельского хозяйства и проживания рельеф местности. Многочисленные горы, горные хребты, сменяющие друг друга холмы с довольно крутыми склонами, глубокие овраги и ущелья сокращают, делая недоступной и необитаемой большую часть японских островов: зоны гор и вулканов поглощают свыше 60% общей территории. Это является серьезнейшей проблемой для японского сельского хозяйства.⁴

Посевная площадь в результате этого, естественно, также урезается до предела. В послевоенный период (к 1955 г.) посевная площадь Японии составляла всего 14% общей территории страны, тогда как, для сравнения, в США в это же время обрабатывалось почти 25%, а в Великобритании — почти 30% территории. Характерно, что, если по общей плотности населения Япония не является рекордсменом, находясь в одном

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 14.

Сейчас территория Японии составляет 377 829 кв. км, увеличившись почти на 10 000 кв. км за счет возврата в 1968 гг. и в 1972 гг. Соединенными Штатами Америки оккупированных во время Второй мировой войны островов Огасавара и Окинава. Особые дебаты, как известно, связаны также с включением в расчеты так называемых «северных территорий, незаконно оккупированных СССР». Спорные на сегодняшний день острова Итуруп, Кунашир, Шикотан и Хабоман рассматриваются японской стороной как потенциально принадлежащие Японии. Юридически это связывается с совместной советско-японской декларацией 1956 г., ратифицированной парламентами обеих стран.

² *Ziembra W., Schwartz S.* Power Japan. How and Why the Japanese Economy Works. — Chicago, 1992. P. 136.

³ *Asahi Shimbun Japan Almanac* 2000. — Tokyo, 1999. P. 284.

⁴ Не случайно даже сегодня, в XXI в., в жилых кварталах крупных промышленных городов Японии между современными супермаркетами, дорогостоящими виллами и многоквартирными домами нередко можно увидеть фермера, заботливо вспахивающего на тракторе свое миниатюрное рисовое поле прямо в нескольких сантиметрах от экологически загрязненной транспортной магистрали.

15645

ряду с такими странами, как Бельгия или Нидерланды,¹ то по плотности населения в расчете не на общую площадь страны, а на культивируемую площадь Япония занимает первое место в мире. В начале 1950-х гг. эта величина была в 2,5 раза больше, чем в Великобритании и в 20 раз больше, чем в США. Это означает то, что Япония — страна наименее обеспеченная пахотной землей в расчете на душу населения.

Если к посевным площадям добавить все имеющиеся луга и пастбища, то и тогда процент используемых сельскохозяйственных угодий Японии останется крайне низким — 17,4% общей территории страны, в то время как в США он составлял 58%, в Италии, Нидерландах — 68%, а в Великобритании — 79%.²

Все это усугублялось сохранением в деревне феодальных пережитков. В условиях недостатка земли происходила ее монополизация, повышение арендной платы, спекуляция и другие злоупотребления, которые лишь ухудшали общую ситуацию.

Совершенно очевидно, что война с ее трудностями и лишениями еще более обострила и без того крайне наболевшую проблему. Однако было бы неверно списывать все лишь на текущие осложнения, связанные с поражением в войне. Проблема назревала давно, и предпосылки проведения реформы складывались десятилетиями. Это можно подтвердить хотя бы тем, что разговоры о земельной реформе начались много лет назад.

Идея проведения земельной реформы путем выкупа земли у помещиков с последующей продажей ее арендаторам была впервые официально сформулирована задолго до начала войны. Так, еще в 1924 г., т. е. более чем за 20 лет до начала проведения реформы, делались попытки ограничить права помещиков-землевладельцев и защитить права крестьян-арендаторов. Был создан специальный Совет по обследованию арендной системы, которая была подлинным бичом японского крестьянства. Им был составлен проект «Плана мероприятий по созданию хозяйств крестьян-собственников», при этом было издано «Положение о содействии созданию и поддержанию хозяйств крестьян-собственников».

Это Положение, вышедшее в 1926 г. по инициативе министерства сельского и лесного хозяйства Японии, должно было начать процесс выкупа первых 113 тыс. т³ земли в течение 25 лет. Это крайне неболь-

¹ См. The Kodansha Encyclopedia. Japan: Profile of a Nation. — Tokyo, 1999. P. 23.

² Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 30.

³ 1 т³ (cho) = 0,99174 га.

шая площадь, составлявшая лишь 4,1% всей арендной земли Японии того периода. Для помещиков это было добровольное и весьма выгодное мероприятие, так как в условиях относительно низких цен на землю выплачиваемая в течение 25 лет сумма почти полностью заменяла им арендную плату. Однако даже эти весьма ограниченные изменения проводились непоследовательно, а в годы кризиса (1929–1933 гг.) вообще приостановились.

Тем не менее процесс выкупа земли арендаторами шел, и к концу 1936 г. было продано 101 тыс. га земли, что составляло 3,6% всей арендной земли того периода.¹

В целом же ситуация оставалась прежней, феодальные пережитки сохранились. Это выражалось прежде всего в том, что в деревне продолжало существовать достаточно сильное классовое расслоение. Всего 1% землевладельцев (49 тыс. из 5040 тыс.) владели огромным земельным фондом в 1544 тыс. га, что составляло более четверти всей обрабатываемой земли (25,4%).² При этом на каждого такого лендлорда приходилось в среднем по 30 га земли — колоссальное, по японским меркам, количество. В то же время 1355 тыс. га земли находились в распоряжении 3755 тыс. хозяйств (или 74,5% от общего количества хозяйств), которые имели наделы менее 1 га и суммарно владели менее чем четвертью всех земель, а именно 22,3%.

Однако даже эта малоземельная группа была сильно дифференцирована, и большая часть крестьянских семей имела и вовсе крохотный надел размером 0,1–0,2 га. Так что в этой группе землевладельцев, имевших до 1 га земли, на каждое хозяйство приходилось в среднем всего лишь по 0,36 га, что крайне мало даже для Японии. Подавляющая часть крестьянских хозяйств испытывала острый дефицит земли и пребывала в бедности. Так, в работе Охаси Таканори «Классовая структура Японии» к числу бедняцких семей на 1935 г. было отнесено 70% хозяйств (примерно столько же их было и к концу войны).³ Таким образом, непропорциональное распределение земли в условиях ее тотального дефицита, безусловно, было первым, наиболее серьезным условием, предпосылкой для проведения коренной земельной реформы.

В качестве другой важной причины начала преобразований можно назвать необоснованно завышенный уровень арендной платы, монополь-

¹ One Hundred Years of Agricultural Statistics in Japan. — Tokyo, 1969. P. 123.

² Попов К. Экономика Японии. — М., 1936. С. 262–265.

³ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 73.

но установленный землевладельцами. Обычно землевладельцы требовали в качестве арендной платы 50–60% от урожая. Иногда этот уровень несколько снижался, но в период с 1873 по 1935 г. арендная плата никогда не опускалась ниже 46%.¹ Это было значительно, в 3–4 раза, выгоднее самостоятельной обработки земли со всеми необходимыми в этом случае затратами и сложностями. Причем уплачиваемый арендаторами рис должен был быть высшего качества, что в условиях Японии было очень существенным условием, так как здесь выращивалось много сортов риса различного уровня ценности. Доставляться помещику рис должен был точно в срок, что в неурожайные годы представлялось крайне затруднительным и обрекало крестьян на долги и проценты.

Проблема высокой арендной платы была бы не так остра, если бы арендные отношения не играли в предреформенной Японии чрезвычайно важную роль, распространяясь на миллионы хозяйств. Под арендой находилось 46% всей обрабатываемой земли (2427 тыс. га).² К 1933 г. 70% всех хозяйств являлись в той или иной степени арендаторами, причем масштабы арендного землепользования постоянно возрастали. Эта ситуация возникла давно. Если проследить ее генезис, то можно отметить, что данный процесс имел свои исторические корни, относившиеся еще к периоду Мэйдзи иэи — революции, или, точнее, реставрации, Мэйдзи (1868 г.)

В тот период была проведена историческая реформа поземельного налога (1873 г.) В результате этой реформы землевладельцы, ставшие собственниками своей земли, должны были ежегодно выплачивать 3% от стоимости земли в качестве государственного поземельного налога и 1% в качестве местного налога. Неблагоприятное отличие от прошлой практики заключалось в том, что базой для налогообложения становилась стоимость земли, а не урожай, как раньше. В прежние времена крестьянин должен был платить феодалу 30–50% урожая, а на уплату нового поземельного налога уходило 30–35% стоимости собранного урожая. Ситуация оставалась тяжелой: налог собирался исключительно в денежной форме, что заставляло торопиться с продажей риса, отдавая его по низким сезонным ценам.

Все это вызывало недовольство и привело к массовым протестам крестьян, недовольных слишком высокой ценой на право владения землей. Даже несмотря на некоторое снижение налога в 1877 г. до 2,5%

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 18.

² Попов К. Экономика Японии. — М., 1936. С. 264; Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 70.

и 0,5% соответственно, процесс разорения крестьянства продолжался. За долги земли закладывались, продавались, и в результате крестьяне превращались в арендаторов. Доля земли, находящейся в аренде, неуклонно росла и с 30% от всей обрабатываемой земли в начале века дошла к 1945 г. до 46%.¹

Это не могло не сказаться на положении в аграрном секторе. В Японии, как известно, главной культурой сельского хозяйства является рис, в предвоенные 1934–1938 гг. он занимал более половины (52%) всей обрабатываемой площади: 3139 тыс. т^е из 6072 тыс. т^е имевшихся. Надо отметить, что и после войны эта ситуация в целом сохранилась — так, в 1952 г. рис занимал площадь в 2896 тыс. т^е (или 53%) от общей площади сельхозземель, несколько сократившейся за годы войны и составлявшей 5446 тыс. т^е.²

Средняя урожайность риса с одного тана (1 тан = 0,1 т^е = около 0,1 га) составляла в довоенные 1933–1937 гг. примерно 2 коку,³ или 300 кг. Таким образом, с 1 га (или 10 тан) собирали примерно 3 тонны риса.⁴ Цена 1 коку риса составляла около 40 иен (или 27 иен за 1 центнер). 1 тан, с которого собирали 2 коку риса, приносил, таким образом, примерно 80 иен дохода в год. Это было достаточно много, так как иена была сильной валютой, ее курс по отношению к доллару составлял в 1930-е гг. 2–3 иены за 1 доллар.

О том, какой размах аренда имела в масштабах всей страны и чего стоила она рядовым труженикам, отчетливо свидетельствует следующая статистика. В среднем арендаторы ежегодно уплачивали помещикам в виде арендной платы 12–14 млн коку риса (1,8–2,1 млн т), что по ценам 1935 г. составляло около 0,5 млрд иен. Это была весьма внушительная часть (около 23%) валового сбора риса Японии, который составлял в те годы (1930–1935) 8,8 млн тонн.⁵ С приближением войны ситуация только ухудшалась. Так, в 1937 г. крестьяне-арендаторы выплатили землевладельцам в общей сложности порядка 770 млн иен, что составляло 30% чистого дохода сельского хозяйства.⁶ Такова была плата за право работать в поле.

¹ Nakamura J. I. *Agricultural Production and the Economic Development of Japan 1873–1922*. — Princeton, 1966. P. 120.

² Рассчитано по: Japan Manchoukuo Yearbook. 1941. P. 285; The Japan Annual. — Tokyo, 1954. P. 224.

³ 1 коку = 180 литров = 150 кг (в отношении риса).

⁴ One Hundred Years of Agricultural statistics in Japan. — Tokyo, 1969. P. 136–139.

⁵ Economic Statistics of Japan. — Tokyo, 1954. P. 199.

⁶ Grad A. *Land and Peasant in Japan*. — N. Y., 1952. P. 43.

Существование подобной системы приводило к значительному оттоку средств от реальных производителей к реальным собственникам. Это вело к хроническому недофинансированию сельского хозяйства, что было неизбежно ввиду непроизводительного расходования арендодателями полученных доходов и вело, в свою очередь, к тому, что сельское хозяйство в таких условиях оставалось неразвитым. По статистическим данным за 1933 г., в Японии на одно хозяйство приходилось всего лишь 0,05 л. с. двигателей сельхозмашин, в то время как в США 8,4 л. с., т. е. в 168 раз больше!¹

Другим неблагоприятным следствием было то, что процесс перекачки средств вел к еще большему обнищанию одних и обогащению других, накаляя и без того беспокойную социальную обстановку. По этой причине из года в год увеличивалось число арендных конфликтов. Так, если в 1932 г. их было 2756, то через два года, в 1934 г., уже 4584.² Все это свидетельствует о том, что нерешенность сельскохозяйственных проблем порождала неизбежность аграрного кризиса.

Некоторый прогресс в решении сельскохозяйственных проблем наметился в условиях предвоенного времени, когда к власти пришли военные и когда возросла потребность в продовольствии, а также стало сокращаться число крестьянского населения, мобилизуемого в военных целях. Правительство озаботилось сокращением пустующих, необрабатываемых земель и усилением позиций реальных сельхозпроизводителей. С этой целью 2 апреля 1938 г. был проведен через парламент «Закон об упорядочении сельскохозяйственной земли». Впоследствии этот закон станет отправной точкой в послевоенном аграрном реформировании. Закон не менял ситуацию в деревне коренным образом, лишь несколько улучшал положение арендаторов, которых сложнее стало сгонять с земли, и позволял (а не обязывал) землевладельцам в случае неспособности обработки земли продавать ее или отдавать в управление.

Анализ аграрных отношений в довоенной Японии убедительно доказывает, что необходимость проведения реформы возникла уже давно, и это прекрасно понимали не только бурно создаваемые в то время крестьянские союзы, но и правительственные органы. Иными словами, приписать идею начала реформы 1946 г. только лишь оккупационным властям было бы неправильно. Реальная их заслуга состоит в том, в каком окончательном виде производилась реформа, на каких усло-

¹ Рассчитано по: Попов К. Экономика Японии. — М., 1936. С. 267.

² Там же. С. 277.

виях она осуществлялась и, самое главное, в том, что реформа была доведена до конца и не разделила печальную судьбу предыдущих нерешительных попыток.

Проведение реформы было связано и с острейшей продовольственной проблемой, возникшей сразу после войны. Причиной такого положения стала не столько дезорганизация хозяйства, сколько катастрофически низкий урожай. В 1945 г. было собрано лишь 2/3 среднего урожая риса (6 млн вместо 9 млн т). Это до крайности обострило и без того бедственную ситуацию с продовольствием. Страна находилась на грани голода и была вынуждена обратиться за помощью к оккупационным властям. Помощь была оказана: из общей суммы импорта в \$305,6 млн, закупленного Японией в период с сентября 1945 до конца 1946 г. \$192,9 млн (или 63,1%) было получено в качестве помощи от США. В 1947 и 1948 гг. в качестве помощи было получено \$404 и \$461 млн, составлявших соответственно 77 и 67% всего японского импорта этих лет.¹

Особенно напряженным положение было в конце 1945–начале 1946 г. В стране ощущался настоящий продовольственный кризис. В рамках нормированного распределения продуктов питания правительством выдавался паек в размере 297 г риса в день.² Эта норма граничила с пределом физического выживания, но и эти граммы распределялись с большими задержками, достигавшими даже в столице 3 недель, а на окраинах, например на Хоккайдо, — 90 дней.

Недостаток риса и других продовольственных товаров поставил вопрос о проведении реформы уже в плоскость неотложного дела национального значения. Повышение эффективности сельского хозяйства было единственным шансом минимального восстановления страны и обретения продовольственной независимости до тех пор, пока не станет возможным получать доходы для оплаты импорта из других источников, прежде всего от экспорта.

Резюмируя, можно отметить, что главными предпосылками для возникновения острого социально-экономического кризиса в японской деревне в конце 1930-х–начале 1940-х гг. стали тотальная нехватка земли, вызванная неравномерным ее распределением и усиленная перенаселенностью, типичной для Японии, непомерно высокий уровень

¹ Дикевич А. И. Экономическая и военная «помощь» США Японии. — М., 1962. С. 67.

² Попов В. А. Земельная реформа и аграрные отношения в Японии после Второй мировой войны. — М., 1959. С. 41.

арендной платы, затруднявший малоземельным или безземельным крестьянским хозяйствам выход из затянувшегося кризиса и бедности, а также продовольственный кризис, разразившийся сразу после войны.

1.2. Социальная структура японской деревни перед реформой 1946 г.

Очевидно, что бесправие арендатора, непомерно высокая арендная плата, сочетающиеся с диспропорциональностью в обеспечении фермерских хозяйств землей, когда, с одной стороны, есть возможность жить за счет сдачи земли в аренду, а, с другой стороны, ощущается острый дефицит земли и возникает необходимость дополнительной аренды сельскохозяйственных площадей на любых, самых тяжелых условиях, все это — явления хотя и нередкие и даже закономерные для обычного нерегулируемого рыночного развития, тем не менее, весьма вредные и несовместимые с быстрым преодолением продовольственной проблемы, столь остро стоявшей в Японии и в других сильно пострадавших от войны странах в тот период.

На повестку дня встал вопрос о том, как максимально рационально организовать систему национального землепользования в условиях острого дефицита территории, увеличившегося в связи с оттоком населения из городов, бывших колоний и армии и нависшей над страной угрозы голода. В связи с таким положением дел первостепенную роль играет то, кто является собственником земли и каковы его реальные полномочия, его мотивация и участие в процессе производства, а также вопрос о том, какими правами наделен арендатор, т. е. непосредственный сельский производитель, и что сдерживает его экономическую активность.

Для анализа всех этих вопросов и для понимания довольно запутанной системы аграрных отношений того времени необходимо рассмотреть структуру собственности, сложившуюся в японской деревне в тот период. Как уже отмечалось ранее, к ноябрю 1946 г., т. е. непосредственно перед началом проведения земельной реформы, почти половина (46%) всей культивируемой земли, площадь которой составляла в тот период около 5,1 млн га (5156 тыс. т^е),¹ находилась в аренде

¹ Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure. — Tokyo, 1981. P. 27.

и, следовательно, обрабатывалась не собственниками, а арендаторами на тяжелых, подчас трудновыполнимых условиях; а именно из расчета обязательной арендной платы, составлявшей от 50 до 70% собранного урожая. Причем, как правило, более низкая норма ренты в 50% предназначалась для полей с двумя урожаями риса в год, так что в абсолютном выражении эта плата была более высокой. Невыполнение обязательств означало для фермера-арендатора риск попасть в долговую кабалу, где к долгам неизменно прибавлялись высокие проценты, составлявшие порядка 20% годовых.

Однако, несмотря на все это, нехватка земли для ведения собственного хозяйства и невозможность ее приобретения вследствие высоких цен, недоступность долгосрочного низкопроцентного кредита, а также острый дефицит свободных продаваемых земель приводили к тому, что 67% фермеров приходилось арендовать земельные угодья в той или иной степени.¹

Следует отметить, что отнесение того или иного фермера в разряд арендаторов в условиях Японии может быть крайне условно. Так, зажиточный хозяин мог иметь в собственности несколько гектаров земли и при этом арендовать еще большой участок земли, недостающий ему по каким-либо причинам. С другой стороны, беднейший крестьянин, вообще не имевший своей земли, вынужден был арендовать крохотный участок, так как большее было ему не по средствам. Несмотря на явную социальную пропасть между ними, и тот и другой были арендаторами. Для того чтобы избежать подобных обобщений, большинство авторов используют детальный анализ в выделении социальных групп.

Согласно традиционной японской методике, чистыми арендаторами, как правило, наиболее бедными, считались те фермеры, которые арендовали от 100 до 90% обрабатываемой ими земли, иными словами, те, кто имел лишь до 10% собственной земли. Более зажиточные фермеры, имевшие в собственности от 10 до 50% земельных угодий, включались в группу так называемых арендаторов-собственников. Те, кто имел в собственности еще больше земли — от 50 до 90%, считались уже собственниками-арендаторами; а те, у кого в собственности находилось от 90 до 100% обрабатываемой земли, включались в группу чистых собственников. Структура собственности в сельском хозяйстве Японии на начальном этапе реформы (1 августа 1947 г.) приведена ниже (в тыс. ед.).

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 31.

Собственников	2154	(36, 5%)
Собственников-арендаторов	1183	(20%)
Арендаторов-собственников	997	(16, 9%)
Арендаторов	1574	(26, 6%)
Других	1	(0%)
<hr/>		
Общее количество хозяйств	5909	(100%) ¹

Как видим, даже чистые собственники подчас были арендаторами, так как своих наделов им не хватало. Если считать арендаторами только первые две категории — чистых арендаторов и арендаторов-собственников, т. е. всех тех, кто арендовал более половины обрабатываемых земель, мы получим довольно внушительное число хозяйств, показывающее реальные масштабы распространения арендных отношений, а именно: 2571 тыс., что составляло 43,5% при общем числе хозяйств 5909 тыс.

С другой стороны, не была малочисленной и прослойка «чистых собственников»: еще в начале реформы она составляла 36,5% от общего числа хозяйств. Однако эта группа была неоднородной, объединяя принципиально различных землевладельцев. Несмотря на то что вышеприведенная система группировки землевладельцев наиболее популярна, представляется логичным дополнение ее более подробной разбивкой группы «чистых собственников», в которой оказались объединены столь несовместные элементы, как, например, гигантский землевладельческий холдинг и мельчайшее хозяйство, негодное даже для сдачи в аренду.

Как уже отмечалось выше, собственниками считались лендлорды, а также те крестьяне, которые имели собственные земли и арендовали (в случае необходимости) не более 10% обрабатываемых ими земель. Здесь были и действительно зажиточные кулацкие хозяйства, обходившиеся без аренды, и крохотные крестьянские подворья, хотя и имевшие землю в собственности, но остро нуждавшиеся в земле и не имевшие возможности ее аренды. В этой же большой группе собственников находились и крупные помещики, вообще не работавшие на земле, а подчас даже и не жившие в деревне. Поэтому, хотя было ясно, что реформу необходимо проводить за счет именно этой группы собственников, действовать конфискационными, и тем более репрессивными, мерами было недопустимо.

¹ Ministry of Agriculture and Forestry. — Tokyo, 1954. P. 38.

Совершенно неверно было бы относить все 2154 тыс. хозяйств собственников к паразитическим элементам или огульно называть их помещиками. Необходимо отметить, что громкое звание собственника или даже помещика, или лендлорда на практике означало подчас владение лишь крохотным участком земли, приносившим далеко не астрономическую прибыль. Так, согласно предреформенной статистике, на октябрь 1945 г. 48% землевладельцев имели в своем распоряжении менее 5 тан земли (т. е. менее 0,5 га).¹

К зажиточной же группе, владевшей свыше 3 тё земли (около 3 га), т. е. к тем, кто хоть как-то был похож на помещика, можно было отнести лишь 5,6% землевладельцев — 298 тыс. хозяйств из 5340 тыс. Причем 222 тыс. из них были, по сути, крупными фермерскими хозяйствами, самостоятельно обрабатывающими землю (по крайней мере часть земли). Они с большой натяжкой могли считаться причиной всех бед в деревне. Лишь оставшиеся 76 тыс. землевладельцев (1,4% от общего количества землевладельцев) представляли собой более или менее типичных помещиков, не обрабатывающих землю самостоятельно или постоянно отсутствующих. Именно эта немногочисленная группа и концентрировала в своих руках значительные земельные угодья. Как было сказано выше, 49 тыс. наиболее зажиточных лендлордов владели до войны 1/4 всех обрабатываемых земель. Таким образом, реальными помещиками более чем из 2 млн «чистых» собственников были лишь 76 тыс. землевладельцев, т. е. всего 3,5%. Именно против этой верхушки и была направлена реформа. Остальные 96,5% хозяйств крестьян-собственников представляли, в сущности, средняцкую прослойку, традиционно многочисленную в Японии.² В основном они имели от 1 до 3 тё земли.

Именно поэтому не стоило причислять все 36,5% собственников к регрессивным силам отжившего свой век феодализма. Действитель-

¹ Певзнер Я. А. Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. С. 92.

² Рассчитано по: Певзнер Я. А. Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. К сожалению, в работе уважаемого автора, вышедшей в Академии наук СССР, встречаются досадные статистические погрешности. Так, при суммировании трех групп землевладельцев, имеющих от 1 до 3 тё земли (107 тыс. + 38 тыс. + 997 тыс.), в итоге дается не 1142 тыс., а 1136 тыс. В результате нарушается согласованность всей табл. № 14 (с. 92), искаженной получается итоговая цифра всех землевладельцев — 5334 тыс., тогда как должно быть 5340 тыс., если суммировать результаты столбцов (593 тыс. + 177 тыс. + 4570 тыс.). Исказились и значения ряда процентных показателей. Подобные грубые ошибки были обнаружены и в табл. № 13 на с. 90.

ность была намного сложнее. Так, среди собственников было немало тех, кто сам обрабатывал свой относительно небольшой участок земли, привлекая к работе лишь членов семьи. Было немало и таких собственников, которые вообще не могли прокормиться со своего участка и были вынуждены дополнительно арендовать часть (до 10%) земель у более зажиточных соседей. В то же время среди арендаторов встречались состоятельные крестьяне, готовые купить (и купившие во время реформ) значительные земельные наделы.

Реформаторам требовалось выработать обобщенные оценки японского фермерства, а это было затруднено тем, что не существовало однородной массы, имела лишь мозаика различных деревень с их особенным социальным укладом, природно-климатическими условиями, набором выращиваемых культур, уровнем доходов, сложившейся системой землепользования, уровнем внедрения техники и т. д. Например, одни общины предпочитали придерживаться традиционного уклада, а другие стремились внедрять у себя последние технические новшества. Северные деревни на Хоккайдо имели достаточно суровый климат, близкий к условиям российского Дальнего Востока, а находящиеся всего в 500–700 км южные районы находились в жарких субтропических погодных условиях.

Источником проблем были действительно крупные, нередко корпоративные арендодатели. Если обратиться к анализу этой немногочисленной, но весьма зажиточной группы, то среди них можно выделить три большие группы землевладельцев.

«Обрабатывающие помещики», т. е. те, кто, сдавая часть земли в аренду, не забывал самостоятельно работать на другой части своей земли. Их также называли «крестьянами, сдающими землю в аренду», что, скорее всего, точнее отражало действительность — обычная фермерская семья в случае неспособности обработать всю имеющуюся землю сдавала часть ее в аренду. Именно эта группа землевладельцев-«помещиков» формирует основную часть (64%)¹ всего арендного фонда страны, составлявшего, как уже было отмечено, примерно половину (46%) всех посевных площадей. С виду эти люди могли меньше всего напоминать богачей-эксплуататоров. Ежедневно трудясь на своем поле, они поправляли свой семейный бюджет за счет сдачи небольших участков в аренду, которая была очень выгодна. Однако это не меняло экономической сути: они были собственниками ценнейшего ресурса и, исполь-

¹ Рассчитано по: *Попов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 70.

зую свое монопольное положение, взимали высокую арендную плату с менее удачливых соседей.

«Необрабатывающие помещики» — землевладельцы хотя и проживающие в деревне, но не работавшие на принадлежащей им земле, полностью или частично сдававшие ее в аренду и живущие на доходы от ренты. За счет этой группы формировалось менее 4% арендного фонда страны. Это были либо типичные помещики, гнушавшиеся крестьянского труда, либо те, кто не мог физически или в силу занятия другим ремеслом проводить время в поле. Эта группа давно находилась под огнем критики и поэтому к 1946 г. была уже немногочисленной.

«Отсутствующие помещики» — землевладельцы, покинувшие деревню и проживавшие вдали от сдаваемых в аренду угодий. На их долю приходилась почти треть (32%) арендных земель.¹ Это были люди, переехавшие в город и жившие там постоянно. Тем не менее они не продавали свои земельные наделы, а предпочитали сдавать их в аренду.

Таким образом, группа «чистых собственников» может быть подразделена как минимум на 6 составных частей. В табл. 1 приводится соответствующая структура с условными примерами ее типичных представителей.

Надо отметить, что все эти группы объединяли различные слои общества: даже группа «отсутствующих помещиков» была неоднородна. Здесь были, например, и крупные корпорации, держащие землю как ценный актив, и богачи, перебравшиеся в центр, и обычные городские жители, сдававшие в аренду небольшой, оставшийся от родителей надел, или же те, кто, не имея возможности прокормиться со своего участка, сдавал его и уезжал на заработки. Объединение этих социальных прослоек в одну группу было, тем не менее, не случайным. Всех их объединяло то, что, несмотря на различный уровень доходов и размер личного состояния, они объективно формировали и поддерживали, не

¹ Данные, относящиеся к этому периоду, нередко разнятся между собой, на что указывают многие авторы, занимающиеся данным вопросом. Так, по вышеприведенной структуре помещиков, в частности в фундаментальном труде R. P. Dore «Land Reform in Japan», приводится иная пропорция распределения арендной земли между тремя группами помещиков: 58% — собственность «обрабатывающих помещиков», 24% — собственность «необрабатывающих, но живущих в деревне помещиков», 18% — собственность «отсутствующих помещиков». См. Dore R. P. Land Reform in Japan. — Oxford, 1958. P. 23. Несмотря на значительное расхождение в цифрах, главный вывод остается прежним — основной поставщик арендной земли — непосредственно работающий на земле зажиточный фермер.

Таблица 1
Структура группы «чистых собственников»

	Собственники, не арендующие и не сдающие в аренду земель	Собственники, дополнительно арендующие до 10% земель	Собственники, сдающие всю или часть земель в аренду
Собственники, обрабатывающие землю самостоятельно	<i>обычные фермерские хозяйства</i>	<i>хозяйства, испытывающие дефицит земли</i>	<i>сельская интеллигенция, пожилые люди</i>
Собственники, не обрабатывающие землю самостоятельно, но проживающие в деревне	<i>редкое явление, связанное с неиспользованием земли по прямому назначению</i>		<i>сельские помещики, интеллигенция, пожилые люди</i>
Отсутствующие землевладельцы			<i>помещики, горожане</i>

давая ей развалиться, архаичную систему аренды земель. Вольно или невольно они эксплуатировали реальных сельских производителей, блокировали им доступ к приобретению обрабатываемых ими земель в собственность и обрекали на полуголодное существование.

Определенная сложность проведения реформ была связана и с тем, что до войны и в последующий период в Японии господствовала клановая система семейной организации, сохранившаяся еще с феодальных времен. Она подразумевала совместное ведение хозяйства и проживание под одной крышей нескольких поколений или даже ветвей одной фамилии. Эта структура возникла в результате обычая наследования всего имущества старшим сыном. Другие сыновья и дочери оставались при этом зависимыми и вместе со своими семьями и взрослыми детьми должны были работать под руководством своего старшего брата на семейной ферме. Выделиться и обустроить свое собственное хозяйство, став там полноправными хозяевами, этим людям было крайне сложно в силу существования принципа неделимости имущества главной семьи. Глава семьи имел неограниченную власть и концентрировал в своих руках общие доходы клана. Он же осуществлял распределение средств, подчиненное главной цели — упрочению положения общего хозяйства. Такого рода практика «экономик общего котла», или «хонкэ»,¹ была объективно необходимой в условиях старой системы, но не могла отвечать требованиям современной высокоэффективной, конкурентной,

¹ Рамзес В. Б. Социально-экономическая роль сферы услуг в современной Японии. — М., 1975. С. 94–96.

либеральной структуры хозяйственных отношений. Для преодоления этих пережитков был сделан ряд шагов юридического характера. Так, в частности, был пересмотрен Гражданский кодекс, лишивший старую семейную организацию официальной государственной поддержки.

Таким образом, картина японского послевоенного землевладения была весьма пестрой и однозначных решений принимать было нельзя, требовался учет всех нюансов. Это затрудняло и без того непростой вопрос о земельном реформировании. Казалось, ситуация вообще станет неразрешимой вместе с проигрышем в войне и вводом оккупационных сил союзников.

Однако парадокс заключается в том, что именно в этих условиях была проведена одна из наиболее успешных, быстрых и в высшей степени эффективных земельных реформ, не только решившая аграрную проблему в Японии, но и давшая толчок стремительному экономическому развитию высокотехнологичной промышленности, создавшая фундамент того самого японского экономического чуда, о котором заговорил весь мир спустя несколько лет.

Небезынтересно и то, что одним из основных инициаторов и разработчиков окончательного варианта реформы, как ни странно, был Советский Союз, активно участвовавший вместе со своими союзниками — США и Великобританией, в работе таких органов, как Союзный совет для Японии и Дальневосточная комиссия, о которых речь пойдет далее. Сегодня даже среди самих японцев мало кто знает, что экономисты и дипломаты страны Советов, государства, где господствовала плановая экономика и давно уже был ликвидирован не только класс помещиков, но и класс фермеров как таковой, участвовали в создании проекта столь удачной рыночной демократической реформы.

Еще одной характерной особенностью было то, что построение свободной рыночной экономики современного уровня проводилось отнюдь не в условиях вседозволенности, а при строжайшем государственном контроле и под жестким нажимом американских оккупационных властей. Успех и быстрое проведение реформ в Японии во многом объясняются активной ролью государства, жестко и последовательно осуществлявшего серьезные преобразования в экономике, а не отдавшего все на волю свободной стихии, самонастраивающегося рыночного механизма. Как ни странно, но на подобную настойчивость и упорность японское правительство само по себе было явно неспособно, да и не готово. Решающую роль здесь сыграл фактор необходимости подчиняться американским оккупационным силам. Американцы стали, по сути, тем железным стержнем, источником непоколебимой воли и уве-

ренности в успешном результате, который сплотил вокруг себя все действительно прогрессивные силы Японии, не позволив им увязнуть в бесчисленных дебатах, согласованиях и компромиссах. Япония оказалась просто обречена еще раз пройти по «американскому» пути реформирования сельского хозяйства.

Еще одним немаловажным обстоятельством, довольно удачно проявившимся именно в то время, был рост популярности коммунистических идей и коммунистической партии Японии, а также неразрывно связанный с этим подъем самосознания широких народных масс, сплочение трудовых коллективов, усиление стачечной профсоюзной борьбы и иных способов отстаивания своих законных прав и экономических интересов. Безусловно, немалую роль в этом сыграло присутствие и само существование СССР, проводившего активную идеологическую внешнюю политику, а также пример Китая, избравшего социалистический путь развития.

Положительный эффект заключался в том, что в отношениях собственник—арендатор (капиталист—наемный работник) баланс сил сместился к центру. Таким образом, в Японии начали проявляться элементы новой социальной политики. Возможно, поначалу такие действия были продиктованы политическими соображениями, однако впоследствии оказалось, что подобное отношение к простым людям имеет далеко идущие и весьма положительные для экономики «побочные эффекты», которые, соединяясь с традиционным японским уважением к коллективу, дали поразительный результат возникновения особой, чрезвычайно эффективной корпоративной культуры.

1.3. Первая земельная реформа (1945–1946 гг.)

Работа над реформой началась во второй половине 1945 г. Японский премьер-министр Нарухико Хигасикуни (Higashikuni) еще до подписания акта о капитуляции 28 августа 1945 г. высказался о готовности правительства к перераспределению части обрабатываемых земель. Надо отметить, что реформу инициировали сами японские власти, у которых даже после окончания войны была возможность провести земельную реформу самостоятельно. Дело в том, что вначале у американцев, практически единолично осуществлявших оккупацию Японии с момента ее капитуляции, не было своего детального плана земельной реформы. Было лишь положение, закрепленное в Потсдамской декларации, принятой 26 июля 1945 г., где отмечалось, что «японское правительство должно устранить все препятствия к возрождению и укреп-

лению демократических тенденций среди японского народа».¹ Также имелось не менее общее заявление Белого дома о политике в отношении Японии, где, в частности, отмечалось, что «будет оказано поощрение развитию организаций в промышленности и сельском хозяйстве, созданных на демократической основе».²

Действия японской стороны не заставили себя ждать. Уже 13 октября 1945 г., т. е. менее чем через два месяца после окончания войны, министерство сельского и лесного хозяйства Японии опубликовало официальный проект реформы земельной системы, который впоследствии и будет назван первой земельной реформой.

Инициатива по проведению первых рыночных преобразований была в руках японской стороны. Никто не мешал, более того, оккупационными властями приветствовалось проведение в жизнь действительно радикальной и быстрой аграрной реформы, уже давно назревавшей и с большой надеждой ожидаемой широкими крестьянскими массами. Однако японская властная элита не использовала эту возможность полностью.

Спустя месяц, 16 ноября 1945 г., проект первой земельной реформы был окончательно утвержден правительством Японии, а 22 ноября 1945 г. был официально опубликован под названием «Положение о реформе земельной системы». Это положение откровенно защищало интересы класса помещиков, хотя и предусматривало создание хозяйств крестьян-собственников.

Однако, чтобы этот план начал осуществляться, требовалось провести его через парламент, который был избран еще в 1942 г. и был настроен еще более консервативно, чем правительство. Законопроект был внесен на рассмотрение 89-й сессии парламента 5 декабря 1945 г. Его название — «Закон о проекте поправок к закону об упорядочении сельскохозяйственных земель», взятое из далекого 1938 г., уже само по себе свидетельствовало о том, что коренных изменений ждать не стоило.

Через две недели, 18 декабря 1945 г., законопроект был принят с многочисленными, еще более ухудшившими его поправками. Вступить в силу он должен был 1 февраля 1946 г. По этому закону предполагалось выкупать всю землю у «отсутствующих помещиков» и изли-

¹ Сборник документов (Каирская декларация, Крымское соглашение, Потсдамская декларация, Решение Московского Совещания и другие документы, связанные с капитуляцией Японии). 1943–1946 гг. — М., 1947. С. 24.

² Там же. С. 47.

шек свыше 5 тё в среднем по стране (по префектурам цифра менялась) у остальных (средних и крупных) помещиков. 5 тё (или 5 га) — очень крупный земельный надел для Японии. Людей, имевших столь большие землевладения, было крайне мало даже среди арендодателей. В случае проведения реформа затронула бы не более 10% лиц, сдававших землю в аренду, и привела бы к выкупу 900–1030 тыс. тё арендной земли, т. е. не более чем 38–43% всей арендной земли.¹ Хотя это почти в 10 раз больше, чем было выкуплено с 1926 по 1936 г., коренным образом ситуация не изменилась бы и об особой прогрессивности и радикальности реформы говорить бы в этом случае не пришлось. Реформа была половинчатой.

Кроме того, в документе говорилось, что расчет земли производится не на семью или хозяйство, а на каждого члена семьи, что давало возможность помещикам, привлекая многочисленных родственников, делить свою землю на несколько частей, сохраняя ее в итоге полностью за собой. В законе присутствовала и другая важная оговорка, которая давала возможность помещику сохранить землю выше предусмотренного размера, если он «намеревается» ее обрабатывать.

Половинчатость Закона о первой земельной реформе спровоцировала нарастающее недовольство крестьянства и вызвала угрозу дестабилизации ситуации в стране. Все это, а также критическая позиция оккупационного штаба войск не дали этому варианту свершиться — закон практически не проводился в жизнь. Оккупационные власти поняли, что без их вмешательства не обойтись.

Первым серьезным шагом американского штаба, возглавляемого генералом Макатуром, было издание 9 декабря 1945 г. Меморандума японскому императорскому правительству, который впоследствии получил название «Директива об освобождении крестьян». Документ предписывал представить в штаб не позже 15 марта 1946 г., т. е. через 3 месяца, проект более действенной реформы, которая содержала бы следующие основные положения:

- 1) передачу земли отсутствующих собственников работающим на земле крестьянам;
- 2) покупку сельскохозяйственной земли у неработающих собственников по приемлемым ценам;
- 3) принятие мер по обеспечению возможности арендаторам купить землю, уплачивая сопоставимые с их доходом ежегодные взносы;

¹ Dore R. P. Land Reform in Japan. — London, 1959. P. 133.

- 4) обеспечение доступа крестьян к кредиту;
- 5) стабилизацию цен;
- 6) поощрение создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов;
- 7) распространение усовершенствованной техники — для предотвращения нового разорения крестьян и возврата бывших арендаторов снова к аренде.¹

Этот документ был важен тем, что в нем впервые четко и достаточно официально была выражена позиция США. Интересен и другой нюанс появления на свет этого меморандума. Он вышел как раз во время обсуждения первого правительственного плана земельной реформы в парламенте (6–8 декабря 1945 г.). Из этого можно сделать вывод, что штаб генерала Макартура, именуемый, как правило, СКАП,² имел своей целью поддержать прохождение правительственного документа, оградить его от ухудшающих поправок со стороны депутатов, а также дать понять, что это далеко не все, что следует сделать японским властям на пути реформирования деревни.

Для осуществления экспертиз и консультаций при проведении реформы из США прибыли специалисты, хорошо разбиравшиеся в сути проблемы — Вольф Ладежинский (Ladejinsky) — эксперт по странам Дальнего Востока министерства сельского хозяйства США, именуемый нередко отцом японской аграрной реформы, Роберт Фиари (Feary) — представитель Госдепартамента США, Эндрю Грэд (Grad), а также Лоупенс Хьюз (Huse). Необходимо отметить, что, несмотря на присутствие высокопоставленных и компетентных гражданских специалистов, прибывших из США, неоспоримым приоритетом в СКАП обладали военные, так как это была все же сугубо военная организация, которая занималась прежде всего вопросами демилитаризации и безопасности. Именно поэтому приезд ведущих американских экономистов был для Японии явлением чрезвычайно важным и полезным.

Очевидно, что заставить американцев действовать так быстро и решительно смогла не столько забота о беднейшем японском крестьянстве, сколько реальная угроза потери общего контроля над ситуацией в стране и усиление позиций коммунистических сил. Один из вышеупомянутых советников, автор земельной реформы Ладежинский

¹ Dore R. P. Land Reform in Japan. — London, 1959. P. 134–135.

² СКАП (SCAP — Supreme Commander for the Allied Powers); Главнокомандующий объединенными силами — эта аббревиатура использовалась как для обозначения самого главнокомандующего, так и для его штаб-квартиры в Токио.

отмечал позже, что улучшение жизни арендаторов было главным предварительным условием внедрения в Японии демократии и ослабления позиций коммунистов, которые довольно успешно использовали в то время в целом ряде стран Азии лозунг «землю безземельным».¹ В таких условиях американцам требовалось предстать еще большими реформаторами, перехватив инициативу у левых сил. В результате данный вопрос получил приоритетное значение.

15 марта 1946 г. японским правительством в штаб СКАП был представлен проект реформы, в основе которого был все тот же злополучный закон, принятый парламентом Японии в декабре 1945 г. Как уже отмечалось, принятый закон был встречен широкими массами критически и вызвал резкое недовольство. Открывшийся в Токио 9 февраля 1946 г. Учредительный съезд Японского крестьянского союза, объединившего 150 тыс. фермеров, принял осуждающую резолюцию за «помещичье-реакционный характер» закона и потребовал проведения подлинно демократической реформы.

Ситуация накалялась: резко увеличилось число арендных споров: если за весь 1945 г. их было зарегистрировано 5171, то за пять с небольшим месяцев 1946 г. уже около 20 тыс.² Споры провоцировались тем, что арендодатели, почувствовав неладное, не дожидались принудительной конфискации земель и пытались быстро переориентировать свое хозяйство с помещичьего в фермерское. Для этого они попросту сгоняли арендаторов со своей земли, прекращая действие арендных договоров, и начинали самостоятельно заниматься обработкой земли. В результате на месте вчерашнего помещика оказывался трудолюбивый зажиточный крестьянин, который не то что не собирался расставаться с землей, а, наоборот, был готов купить еще несколько тё. За 10 месяцев, с августа 1945 до июня 1946 г., имели место в общей сложности 250 тыс. случаев сгона арендаторов с земли.³

Американская сторона была явно разочарована: было ясно, что процесс пошел явно не в том направлении, как это задумывалось. Между СКАП и японским министерством сельского хозяйства шли непрерывные, но малопродуктивные дебаты. Вопрос явно заходил в тупик.

Именно в это время, весной-летом 1946 г., решающее значение приобрела деятельность Союзного совета по делам Японии, в который

¹ История войны на Тихом океане. Т. 5. С. 133; *Ladejinsky W. Agrarian Revolution in Japan. Foreign Affairs. October. 1960. P. 95.*

² *Yamaguchi Sh. Some Aspects of Agrarian Reform in Japan. — Tokyo, 1948. P. 28.*

³ *Понов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 88.*

входили страны-победители. На третьем заседании совета 30 апреля 1946 г. земельный вопрос был поднят советской стороной. Делегат от СССР генерал Деревянко выступил с резким заявлением, отметив, что феодальные пережитки в деревне являются оплотом реакционных шовинистических сил Японии.¹ Таким образом, земельный вопрос попал в повестку дня и стал предметом обсуждения не только штаба генерала Макарура, но и представительного Международного совета, куда помимо американцев входили СССР, Великобритания и Китай.

Между тем недовольство проводимой правительством политикой приобретало все более зримые очертания. 19 мая 1946 г. в Токио состоялся грандиозный митинг, в котором участвовало 300 тыс. человек. Это значительно подхлестнуло политический процесс и подвигло стороны к более конструктивному диалогу.

Практически в это же время на заседании Союзного совета 29 мая обсуждался и был подвергнут резкой критике (в том числе и с советской стороны) все тот же первоначальный проект земельной реформы, представленный в штаб СКАП 15 марта 1945 г. японским правительством. Как уже отмечалось, этим вариантом были недовольны и сами американцы. Советской стороной был внесен на рассмотрение Союзного совета альтернативный проект земельной реформы. В нем предлагалось установить максимальное количество земли в каждом хозяйстве не 5 тё, как было в предложенном японском правительственном проекте, а 3 тё (что впоследствии и было сделано, так как это действительно было более рационально). Предлагалось также осуществить отчуждение всей земли у «отсутствующих помещиков», использовать при выкупе земли прогрессивно понижающиеся расценки, а земли свыше 6 тё изымать вообще бесплатно, т. е. конфисковывать. Аренду было предложено ликвидировать совсем. Для крестьян предусматривалась в три раза более низкая выкупная цена за землю — 220 нен вместо 757 нен (рыночная цена). Реформу было предложено провести в 1,5 года.²

Очевидно, что советский проект хотя и находился на грани жестких конфискационных мер, был все же гораздо более приемлемым и эффективным, нежели правительственный вариант. В данном случае система менялась бы кардинально, причем отнюдь не в сторону планового ведения хозяйства или создания колхозов, а именно в направлении

¹ Dore R. P. Land Reform in Japan. — Oxford, 1958. P. 136.

² Сборник заявлений и рекомендаций члена Союзного совета для Японии от СССР (апрель 1946 г.—январь 1949 г.). — М., 1949. С. 13–15.

создания нормального рыночного механизма в деревне, где частная собственность не то что не отменялась, а, наоборот, становилась мощным фундаментом, основанием всех экономических отношений.

Характерно, что в выработке модели рыночного реформирования у СССР, США и Великобритании была, в принципе, схожая позиция. Несмотря на противостояние двух систем, идеологические догмы не затмили видение реального и эффективного пути выхода из кризиса. Правда, необходимо отметить, что это был лишь 1946 г., когда «холодная война» еще не успела начаться. Через 1–2 года ситуация изменилась кардинально.

Советский проект был опубликован в японской печати и привлек к себе большое внимание. Наличие альтернативы, возможность выбирать проекты, обсуждать их, спорить, находить лучший вариант — все это представляло из себя новые для Японии признаки демократического, высокоэффективного способа принятия решения. Безусловно, положительным моментом было то, что именно в такой атмосфере принимался закон о земле в Японии.

Конечно, «левизна» и жесткость советского проекта были подвергнуты критике и смягчены. В результате увидел свет еще один, на этот раз последний, проект земельной реформы, вынесенный на рассмотрение Союзного совета представителем британской стороны Мак-Магоном Боллом (Mac Mahon Ball). Документ был, по сути, компромиссом между американской и советской позициями. Поскольку он содержал ряд положений, взятых из советского проекта, представитель от СССР проголосовал за его принятие. Именно этот документ и был принят 17 июня 1946 г. за основу, готовую для рекомендации японскому правительству. Новый проект был направлен японскому правительству с настоятельной рекомендацией незамедлительно приступить к разработке конкретного плана проведения новой, второй, земельной реформы.¹

1.4. Вторая земельная реформа (1946–1950 гг.)

Если сформулировать суть реформы предельно кратко, то она заключалась в двух следующих положениях:

¹ Характерно, что документ не был оформлен как директива штаба СКАП японскому правительству, а был передан частным образом для того, чтобы не лишать японскую сторону лица и не сковывать японскую инициативу. План был перенят японской стороной, и таким образом появился японский вариант. Оккупационные власти после этого с удовлетворением приветствовали меры, принятые японским кабинетом.

1) передача прав собственности на землю фермерам, реально работающим на земле;

2) улучшение положения тех, кто пожелает остаться арендаторами.¹

Это были основные задачи и цели реформы, в этом заключался ее смысл.

Реформа проводилась на основе двух законов, которые обобщенно и называют «Законом о второй земельной реформе». Первым был закон о поправках к «Закону об упорядочении сельскохозяйственных земель», т. е. все к тому же закону, принятому в 1938 г., в который были внесены поправки от 28 декабря 1945 г. и от 5 октября 1946 г. В документе речь шла о переходе прав на землепользование и землевладение из одних рук в другие, здесь же регулировались арендные отношения и процесс создания и деятельности земельных комитетов, на которые возлагались все организационно-хозяйственные вопросы проведения реформы.

Второй закон — «Закон об особых мерах по созданию хозяйств-собственников», содержал положения о порядке выкупа земель у помещиков и последующей продажи ее крестьянам. После внесения их японским правительством оба закона были одобрены парламентом, вновь избранным в апреле 1946 г.² Законы вступили в силу 21 октября 1946 г.

Как известно, успешное воплощение провозглашенных реформ в жизнь во многом зависит от того, насколько эффективна технико-экономическая работа соответствующих институциональных структур. В Японии в тот период удалось удачно сочетать государственный контроль и инициативу на местах, предоставление самостоятельности и недопущение самоуправства, разрешение острейших конфликтов и соблюдение законности. Государство не самоустранилось от происходившего процесса и не стало полагаться на всевластие «самонастраивающегося» рынка, оно не ограничилось выработкой лишь «правил игры» и не позволило решать запутанные и взрывоопасные отношения собственности самим участникам между собой, когда прав тот, кто сильнее. Государство само выступило в роли главного посредника и мирового судьи, стало основным организационным и финансовым центром всех земельных трансакций.

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 31.

² *Понов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 97.

Механизм проведения реформы был следующим. Прежде всего правительством формировался земельный фонд за счет выкупаемых земель для последующей продажи их фермерам. Этот фонд складывался из земель следующих категорий:

- 1) 100% земель «отсутствующих помещиков» — у этой категории землевладельцев земля выкупалась полностью независимо от их желания;
 - 2) сдаваемая в аренду земля, если ее размер на одно хозяйство (а не на одного человека, как предполагалось ранее) превышал разрешенный предел. Установленный максимум составлял: для Хоккайдо — 4 тэ, для остальной территории Японии в среднем — 1 тэ. Надо отметить, что плотность населения и ценность земли варьировались по префектурам, поэтому конкретные лимиты были различными в различных частях страны. Так, в северной, близкой к Хоккайдо префектуре Аомори можно было сохранить за собой до 1,5 тэ земли, а в южной густонаселенной Хиросиме лишь 0,6 тэ земли.¹ Таким образом, если землевладельцем сдавалось в аренду 3 тэ, он мог не продавать ее, если это было на Хоккайдо, и должен был продать 2 тэ, сохранив за собой лишь 1 тэ, если это была какая-либо иная, расположенная в центре страны префектура Японии;
 - 3) излишки земли независимо от того, сдавалась ли земля в аренду или обрабатывалась самим фермером, в случае если она превышала 12 тэ на Хоккайдо и 3 тэ (в среднем) по остальной территории Японии. Здесь также имел место разброс цифр в зависимости от префектуры — однако максимальный размер не превышал 4,5 тэ, а минимальный 1,8 тэ;
 - 4) земли, пригодные для обработки, но не использующиеся в сельскохозяйственных целях (пустоши);
 - 5) земли, необходимые для ведения сельского хозяйства вновь создаваемыми землевладельцами, — земли под постройки, луга и т. д.
- Помимо этих земель в фонд вошла часть императорских земель, земли юридических лиц (компаний), а также земли, использовавшиеся в военных целях.
- Правила реформы были не так просты, они предполагали разные варианты изменения землевладения. Поясним это на примере. Если землевладелец вне Хоккайдо имел, к примеру, 8 тэ земли, из которых

¹ SCAP, Japanese Land Reform Program. — Tokyo, 1951. P. 114.

4 тѣ он обрабатывал сам, а 4 тѣ сдавал в аренду, то прежде всего он должен был сократить площадь аренды с 4 тѣ до 1 тѣ, продав 3 тѣ земли. В результате у него оставалось 4 тѣ обрабатываемой им самим земли плюс 1 тѣ земли, которую он мог сдавать в аренду, итого 5 тѣ — это превышало общий лимит землевладения на одно хозяйство в 3 тѣ и, следовательно, еще 2 тѣ земли подлежали обязательной продаже (из числа земель, обрабатываемых им самостоятельно). Итого он обязан был продать 5 тѣ земли, и у него оставалось вместо 8 лишь 3 тѣ. Естественно, что продолжать сдавать землю в аренду при таком раскладе уже не имело никакого смысла, так как и без этого площадь самостоятельно обрабатываемой земли уменьшалась с 4 до 3 тѣ и следовало думать о каком-то восполнении этого урона.

Даже если бы фермер обрабатывал сам (вместе с родственниками) все 8 тѣ земли, все равно 5 тѣ подлежали продаже как превышающие общий предел, установленный для всех землевладельцев, в 3 тѣ, хотя в этом случае могли быть сделаны исключения, если, например, семья была слишком велика и имелись существенные потребности в трудоустройстве и пропитании всех членов семьи, которые попросту могли умереть с голода на оставленных им 3 тѣ.

Иным образом складывалась бы ситуация, если бы все 8 тѣ земли сдавались в аренду живущим в деревне землевладельцем, в этом случае обязательному выкупу подлежали уже не 5, а 7 тѣ земли и никаких добавок бы сделано не было. Оставить для сдачи в аренду можно было только 1 тѣ земли. Это было некоторое послабление лендлордам, именно оно позволило сохранить арендные отношения и после реформы. Коммунисты выступали против сохранения какой бы то ни было аренды. Либерализм в этом вопросе был, пожалуй, более логичен, так как оставял возможность выжить тем, кто не имел возможности по старости или другим причинам обрабатывать землю самостоятельно и, продав ее, просто бы разорился, оказавшись социально незащищенным элементом. Поскольку для лиц, живущих в деревне, но не ведущих хозяйство самостоятельно, был установлен максимальный размер землевладения уже не в 3, а в 1 тѣ, понятно, что тем, кто мог обрабатывать землю и хотел ее за собой сохранить, надо было срочно стать фермером, самостоятельно обрабатывающим эти 3 тѣ земли или по крайней мере намеревающимся обрабатывать их, имеющим для этого желание и возможности.

Другая ситуация складывалась с теми, кто вообще не проживал в деревне, хотя владел землей и, возможно, даже сдавал ее в аренду. В нашем примере, если землевладелец сдавал эти 8 тѣ в аренду, а сам при

этом не проживал в деревне, а находился, например, в городе, по закону он вообще лишался всех своих земель, т. е. был обязан продать все 8 тё. Отсюда понятно стремительное перерождение в деревенских жителей богатых городских торговцев, влиятельных столичных политиков, боевых армейских генералов и солидных банкиров, годами живших вдали от своих земельных владений. Переезд в деревню оказался для них действительно экономически важен, так как в этом случае можно было претендовать на 1 тё земли, а в случае превращения в фермеров, ведущих хозяйство самостоятельно, уже можно было оставить за собой и все 3 тё земли. Поскольку земля в Японии главное, постоянно дорожающее благо, эти действия были вполне объяснимы.¹

В отличие от первого закона землевладение определялось на семью, а не на отдельное лицо. Таким образом, делить крупные владения между родственниками было уже нельзя. Для Японии это было весьма существенное положение.

Все права собственности и права на пользование землей определялись по состоянию на 23 ноября 1945 г. Сделки, осуществленные после этой даты, подлежали пересмотру.

Несмотря на жесткость формулировок, в особенности на 3-й пункт перечисленных выше мер, затрагивавший уже существовавшие и реально работавшие, не спекулятивные, подчас вообще не связанные с арендой весьма продуктивные фермерские хозяйства, закон и процедура все же не были слепыми и бездумными. Имелся ряд оговорок, который позволял, например, крепким кулацким (зажиточным) хозяйствам сохранять за собой всю землю, игнорируя лимит в 3 тё, если эта земля использовалась более эффективно, чем в соседних хозяйствах. Это предотвратило крен влево и чрезвычайно болезненное и экономически вредное раскулачивание, при котором легко могли быть разрушены крупные и эффективные, капиталоемкие передовые хозяйства.

Задача перед реформаторами стояла действительно нелегкая. С одной стороны, надо было разукрупнить зажиточные хозяйства с целью

¹ На то, что подобные действия были не лишены смысла, указывает небывалый рост цен на японскую землю в послевоенный период. К 1991 г. Япония являлась абсолютным рекордсменом в ценах на землю: суммарная стоимость всей земли в Японии была настолько велика, что 1/5 части этой суммы хватило бы на то, чтобы приобрести всю землю Соединенных Штатов Америки, которые по территории в 25 раз больше Японии. А стоимости земли, занимаемой только одним императорским дворцом в центре Токио (около 2 кв. км), хватило бы на покупку всей Канады. Всего же стоимость японской земли (сильно переоцененной в тот период) составляла 20% мировой стоимости земли (Ziembra W., Schwartz S. Power Japan. — Chicago, 1992. P.135.).

решения социальных проблем наделения землей тех, у кого ее было совсем мало. С другой стороны, было ясно, что крупные хозяйства все же более эффективны и их раздробление с экономической точки зрения нецелесообразно. Решать эти детальные вопросы было решено прямо на местах, что было созвучно принципу, глубоко заложенному в традициях японского менталитета, когда большее значение имеет не столько спущенный сверху закон, сколько решение, совместно выработанное авторитетными старейшинами.

Таким образом, разрешение всех нюансов, споров, а также официальная часть (оформление сделок) были возложены на создаваемые в рамках «Закона о земельной реформе» *Земельные комитеты*. Представительство в них было главным и решающим вопросом, от которого зависела судьба конкретных дел землевладельцев. Оно составлялось по формуле 5–2–3; именно столько человек в них было от арендаторов, крестьян-собственников и помещиков. Это было вполне демократично, при этом процедура четко фиксировалась в законе. Законом было определено, что от арендаторов, т. е. тех, кто имел в собственности менее $1/3$ обрабатываемой земли, а $2/3$ соответственно арендовал, избиралось 5 человек; от крестьян-собственников, имевших в собственности более $2/3$ обрабатываемой земли (и работающих на ней самостоятельно) и арендовавших соответственно до $1/3$ части земли, — 2 человека, а от помещиков, т. е. тех, кто обрабатывал менее $1/3$ своей земли, сдавая соответственно $2/3$ в аренду, — 3 человека.

Всего в комитетах было по 10 человек. Еще 3 нейтральных члена-эксперта могли быть введены в состав комитета губернатором при единогласном согласии всех членов. Все члены избирались своими группами. В выборах участвовали все совершеннолетние мужчины и женщины — члены семей, связанных с сельским хозяйством соответствующего населенного пункта.

На уровне префектур комитеты организовывались в той же пропорции, но с удвоенным количеством членов плюс 5 нейтральных участников. Эти члены избирались участниками городских и сельских местных Земельных комитетов. На самом верхнем уровне создавался назначаемый правительством Центральный Земельный комитет, отвечавший за общий контроль и изучение ситуации в ходе реформы. Он состоял из 8 арендаторов, 8 лендлордов (помещиков), 2 представителей от крестьянских союзов и 5 университетских профессоров.¹

Собственно, с выборов Земельных комитетов в декабре 1946 г. и началось практическое осуществление земельной реформы. Было избра-

¹ Dore R. P. Land Reform in Japan. — Oxford, 1958. P. 140.

но 10 995 комитетов на 2 года. Выборы прошли с достаточно высокой степенью активности. В них приняло участие 70% избирателей.

Выкуп земель и формирование земельного фонда

Первым этапом реформы были выкуп земель перечисленных выше категорий и образование земельного фонда. На местах выкуп земли осуществлялся на основе заранее составленного в местном Земельном комитете «Плана выкупа земли». Этот план составлялся после обследования всех земель и определения участков, подлежащих обязательной продаже. «План» утверждался в более высокой инстанции — префектурном Земельном комитете. После этого бывшим владельцам вручались соответствующие свидетельства, подтверждавшие акт передачи собственности государству в лице губернатора префектуры, по поручению которого действовали Земельные комитеты. В выдаваемом документе также регламентировался порядок выплаты компенсации за землю. Таким образом, помещики, а также те, кто просто имел «слишком много» земли, лишались ее в одностороннем порядке без каких бы то ни было революционных потрясений — буднично и рутинно.

То, что земля покупалась Земельными комитетами, т. е. государством (губернаторами префектур), выступавшим в роли посредника, снимало необходимость ведения тяжелых переговоров и споров между самими землевладельцами и арендаторами. Это значительно упрощало проведение реформы, переводя сложные межличностные отношения в обезличенную форму официальной процедуры.

Что же касалось самого главного — финансового вопроса, то выкупные цены были теми же, что и во время первой земельной реформы, когда за основу принимался рыночный уровень цен на землю на 18 сентября 1939 г., т. е. 758 иен за 1 тан (0,1 тэ, около 0,1 га) поливной (более плодородной: на 70–75%) земли и 447 иен за 1 тан суходольной земли.

Если бы на дворе действительно стоял далекий предвоенный, относительно стабильный 1938 г., то эти цены могли бы вполне удовлетворить продавцов земли. Как уже отмечалось, с 1 тана собиралось около 2 коку риса (300 кг), в отдельные урожайные годы сбор мог достигать максимум 2,6 коку (400 кг) риса с 1 тана.¹ Цена же 1 коку риса, твердо установленная государством в 1939 г., составляла всего 43 иены. Таким образом, 1 тан земли приносил доход около 100 иен в год. Предлагавшиеся в уплату за 1 тан земли 758 иен можно было заработать в поле лишь за долгий 8-летний период.

¹ Рассчитано по: *Cohen J. Japan's Postwar Economy.* — Indiana, 1958. P. 37.

Совсем иная ситуация была в период проведения реформы в 1947–1950 гг. В стране бушевала невиданная до того времени инфляция, которая сводила на нет ценность получаемых компенсаций. Если принять уровень цен 1938 г. за 1, то к апрелю 1947 г. индекс цен составлял 35, к апрелю 1948 г. — уже 88, а к апрелю 1949 г. — 153. Стоимость урожая также росла: в начале 1947 г. за урожай, собранный с 1 тана, уже платили не 100 иен, как до войны, а примерно в 12 раз больше — 1200 иен (и это по заниженным государственным расценкам). Что же касается рыночных цен на рис, то они увеличились примерно в 100 раз и урожай с 1 тана стоил уже около 10 тыс. иен,¹ т. е., получив компенсацию за продажу плодоносного участка земли, на черном рынке можно было купить менее 10% годового урожая с него.² К тому же деньги выплачивались в рассрочку, что и вовсе сводило все выгоды к нулю.

Правда, государство выплачивало бывшим землевладельцам небольшие компенсации за потери доходов от аренды — ренты, для компенсации предполагались бонусные дополнительные выплаты землевладельцам из расчета 220 иен за 1 тан рисового (поливного) поля и 130 иен за 1 тан суходольного поля. Компенсация касалась не всех выкупаемых земель, а лишь земель размером до 12 тё на Хоккайдо и до 3 тё на остальной территории. Эти бонусные выплаты должны были быть выданы наличными (до 4 тыс. иен), остальное — в виде государственных земельных облигаций, погашаемых в течение 30 лет и приносящих лишь 3,6% годовых.

Таким образом, за 1 тан хорошего рисового поля владелец получал около 1 тыс. иен ($758 + 220 = 978$), а за 1 тё соответственно в 10 раз больше — 10 тыс. иен. Если же продаже подлежали 5 тё — то около 44,5 тыс. иен (бонус распространялся лишь на первые 3 тё). Много это или мало? В долларовом эквиваленте официальная цена в 44,5 тыс. иен в марте 1947 г. равнялась примерно \$445, по курсу 100 иен за \$1.

¹ Рассчитано по *Dore R. P. Land Reform in Japan.* — Oxford, 1958. P. 139. *Ионов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 105, 115.

² Необходимо отметить, что подобный перекокс в отношении стоимости земли и урожая с нее был явлением уникальным и достаточно кратким, связанным с голодом и стихийным возникновением в крупных городах черных рынков. В полуразрушенных городах, лишенных в первые месяцы после войны практически всей инфраструктуры, в таких местах можно было часто увидеть аккуратно разложенные горки самого лучшего риса, предлагавшиеся торговцами по астрономическим ценам.

Это крайне мало и просто ничтожно в сравнении с современными ценами на землю в Японии. В 1999 г. участок в 5 гектаров в самой отдаленной провинции — на Хоккайдо стоил 1,5 млрд иен, если он находился в зоне жилой застройки. Это примерно \$15 млн по современному курсу 100 иен за \$1. Ценовая разница почти 34 тыс. раз! И это не говоря о земле в центре Японии, где она достигает в крупнейших мегаполисах Токио и Осака уже не \$300 за 1 м кв. (как на Хоккайдо), а соответственно \$3500 и \$2500 за 1 кв. м в зоне жилой застройки. Участок величиной 5 гектаров будет стоить здесь до \$175 млн (1999 г.).¹

Если же сравнивать послевоенные государственные расценки на землю не с сегодняшними ценами, а с реальными ценами черного рынка того периода, то и здесь легко обнаружить их крайнюю заниженность. Так, на практике имели место случаи продажи земли неофициально, с помощью секретных сделок, при этом участок в 5 тэ шел не за 44,5 тыс. иен, а за 400 тыс. иен (по 8 тыс. иен за 1 тан), т. е. в 9 раз дороже официальной цены (758 иен за 1 тан).² Такие сделки имели место в случае, если покупатель (зажиточный арендатор, к примеру) не мог рассчитывать на предоставление ему желаемого участка земли по государственным расценкам и понимал, что земля будет продана другим арендаторам. В этих условиях арендаторы становились конкурентами и более богатые из них подчас шли на стовор с помещиками. Причем если цена черного рынка достигала в 1948 г. 8–10 тыс. иен за 1 тан (вместо официальных 758 иен), то к 1949 г. она зашкаливала за 16–20 тыс. иен, причем оплата шла, естественно, наличными.³ Впрочем, большого числа желающих переплачивать за то, что по закону полагалось по твердым, крайне низким, ценам, было немного, главным образом, из-за недостатка денег.

О том, что выкуп земель в послевоенные годы по довоенным ценам был крайне разорительным для помещиков свидетельствуют и данные, приводимые Грэдом, — если в 1939 г. за 1 тан хорошего рисового поля можно было получить сумму, годившуюся для покупки более чем 3 тыс. пачек сигарет или 31 т угля, то в 1948 г. на вырученные от продажи этого участка земли деньги можно было купить лишь 13 пачек сигарет (в 230 раз меньше) или 0,24 т угля (почти в 130 раз меньше).⁴

¹ *Asahi Shimbun*. Japan Almanac 2000. — Tokyo, 1999. P. 209.

² *Grad A. Land and Peasant in Japan*. — N. Y., 1952. P. 51–52.

³ *Певзнер Я. А.* Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. С. 88.

⁴ *Grad A. J. Land and Peasant in Japan*. — N. Y., 1952. P. 219.

Позиции лендлордов, конечно же, сильно подрывались реформой, однако активного сопротивления не было. Это объясняется тем, что в реальности положение арендодателей было подорвано уже давно. Так, еще в 1940 г. они были отстранены от самостоятельного взимания ренты натурой. Военными властями был введен порядок, при котором часть риса направлялась от производителя (в том числе и арендатора) напрямую государству по специально устанавливаемым ценам — это были обязательные государственные поставки, причем арендатор должен был сдавать государству и свою норму, и ту часть, которая должна была идти помещику в качестве арендной платы. Государство же само затем рассчитывалось с помещиком по уже иным, более низким ценам.

Ценовые ножницы между закупочными ценами у производителей и компенсационными ценами для помещиков неуклонно возрастали. Так, в 1945 г. цена, уплачиваемая производителям, возросла до 150 иен за 1 коку (в 1939 г. была установлена общая твердая цена в 43 иены за 1 коку),¹ в то время как расчет с помещиками за причитавшуюся им арендную плату шел по цене всего 55 иен за 1 коку (36,7% от цены для производителей). Политика государства была ясна — стимулировать реальных производителей увеличивать производство и не давать обогащаться на этом лендлордам. Кроме того, не следует забывать, что всерьез обсуждался и требовался крестьянскими союзами проект реформы, по которому компенсация помещикам вообще не предполагалась или была еще более низкой.

Общая площадь обрабатываемой земли в Японии в период проведения реформы составляла около 5,2 млн тё, сформированный правительством земельный фонд достигал почти 2 млн тё (или 37% всей обрабатываемой земли). Создать его было весьма трудоемкой работой, реформа серьезно перераспределяла землю. Итоги формирования земельного фонда представлены в табл. 2.

Основной удар был нанесен, как видно из вышеприведенной таблицы, по тем, кто сдавал ее в аренду, — 1,7 млн тё было приобретено именно у них, т. е. на 88% земельный фонд был сформирован из этих земель. Если обратиться к структуре тех, у кого была выкуплена земля, то у «отсутствующих помещиков» было выкуплено около 630 тыс. тё арендной земли — за их счет была сформирована 1/3 земельного фонда; у помещиков, проживающих в деревне, но не обрабатывающих ее, — чуть больше 790 тыс. тё, т. е. 41% земельного фонда.²

¹ *Попов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 62–63.

² Там же. С. 106.

Таблица 2
**Основные источники формирования земельного фонда Японии
 (на 1 августа 1950 г.)¹**

Категория земель	Поливная земля, тё	Суходольная земля, тё	Всего, тё
Выкупленная у частных землевладельцев и юридических лиц, в том числе:	991 869,5	750 085,1	1 741 954,6
- арендная;	976 388,5	728 545,1	1 704 933,6
- собственная обрабатываемая;	12 222,7	13 736,1	25 958,8
- необрабатываемая	3258,3	7 803,9	11 062,2
Перешедшая в фонд помимо выкупа, в том числе:	144 706,2	46 348,6	191 054,8
- императорская;	279,8	2623,6	2903,4
- изъятая за счет поимущественного налога;	141 451,3	25 248,3	166 699,6
- земля, прежде использовавшаяся для военных целей;	592,1	5163,8	5755,9
- прочая	2383,0	13 312,9	15 695,9
Итого	1 136 575,7	796 433,7	1 933 009,4

Крепкие же кулацкие и середняцкие хозяйства, самостоятельно обрабатывавшие земли, но имевшие излишек земли свыше 3 тё (12 тё для Хоккайдо), понесли значительно меньшие потери: у них выкупили чуть менее 26 тыс. тё; за их счет было сформировано лишь 1,3% земельного фонда. Таким образом, и им, хоть и в малой степени, пришлось делиться с более нуждающимися крестьянами.

Это свидетельствовало о том, что в своем замысле реформа имела существенную социальную направленность, отдавая приоритет не только эффективности, но и социальной защите наиболее обездоленных. Логика подобных действий была predeterminedena в силу сложившихся обстоятельств: окрепших крестьянских союзов, усиления роли социалистов и коммунистов, участия в обсуждении планов реформ СССР. Однако с экономической точки зрения разукрупнение слаженных самостоятельных фермерских хозяйств крупного масштаба не было оправдано.

С другой стороны, реформа больно ударила по тем арендодателям, которые не имели иного источника дохода, а вложения в землю рассматривали как вид наиболее надежного пенсионного обеспечения.

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 107.

Весьма примечателен и характерен в этом отношении пример, описанный в книге (Beardsley R., Hall J., Ward R. *Village Japan*. Chicago. 1959), специально посвященной исследованию жизни обычной японской деревни. В данной работе анализируется история небольшого, в 24 дома, рисоводческого поселка Нииике. Реформа коснулась лишь 6 семей этой деревни: двум пришлось продавать свою землю, а 4 семьи смогли ее купить. Расстаться со своими участками пришлось тем, чьи землевладения превышали установленный в данном регионе, префектуре Окаяма, максимум — 2,7 тэ на 1 хозяйство для фермеров, самостоятельно ведущих хозяйство, и 0,7 тэ — лимит землевладения для лендлордов-арендодателей при условии их проживания в деревне.¹ В Нииике таковым оказался 70-летний учитель Хираматсу Митусабуро, который имел небольшой надел земли в размере 1,6 тэ. Этот уровень был допустим и не подлежал бы сокращению, если бы учитель обрабатывал его сам, но поскольку ни учитель, ни его сын, также профессиональный учитель, не могли самостоятельно культивировать эту землю полностью, они сдавали большую ее часть в аренду. В результате семья учителя, несмотря на деятельность в школе и небольшую работу в поле, подпала под определение «помещиков», и именно на этом основании сельским земельным комитетом, который был максимально деликатен, земля учителя была сокращена до 0,7 тэ, причем ему остались лишь суходольные земли с одним урожаем в год. В итоге старик, державший землю для того, чтобы не быть в старости обузой детям и иметь средства к существованию, был вынужден часами работать в поле для обеспечения дохода. Продолжать сдавать землю в аренду было для него теперь разорительно, так как по новым условиям арендной платы ему доставалась бы лишь небольшая часть урожая (до 15%). Кушать его землю смогли две семьи, эвакуированные во время войны в эту деревню и имевшие совсем крошечные участки земли.

Отдельные недостатки, которые имели место, не свидетельствовали о провале реформы. Даже учитель из вышеприведенного примера высказывался относительно успешности реформ в целом. Проведенное местное социологическое исследование 1000 фермерских хозяйств в районе Внутреннего моря показало, что 65% фермеров оценивали реформу так же и лишь 15% считало ее неудачной.² Такие оценки стали возможны лишь потому, что в том же районе была разорена землевладельческая компания Фуджита, владевшая огромным массивом свыше 400 тэ. Эта

¹ *Beardsley R., Hall J., Ward R. Village Japan*. — Chicago, 1959. P. 142.

² Там же. P. 144.

компания была вынуждена прекратить свой сельскохозяйственный бизнес, заключавшийся в присвоении значительной части урожая, производимого крестьянами-арендаторами, и распродать все свои земли по бросовой цене около 6 тыс. иен за 1 тё. Для более чем сотни крестьянских семей это означало освобождение от тяжелого бремени аренды.

Столь сложная и кропотливая работа по выкупу земли превысила установленный срок в 2 года, реформа несколько раз продлевалась и официально завершилась 1 февраля 1950 г. Согласно итоговому отчету Центрального Земельного комитета (август 1950 г.), за время реформы было выкуплено 1137 тыс. тё рисовых полей и 796 тыс. тё других земель — всего 1933 тыс. тё, земля была выкуплена у 2341 тыс. землевладельцев (примерно по 0,8 тё в среднем у каждого). В ходе второго этапа реформы практически в полном объеме эта земля была перепродана 4748 тыс. арендаторам (т. е. в среднем примерно по 0,4 тё каждому).¹

Продажа земли фермерам

Вторым этапом после формирования государством земельного фонда, выкупленного у помещиков и зажиточных крестьян, была продажа земли тем, кто желал ее купить и имел на это право.

Право имели все те, чьи земельные владения не превышали установленный лимит — в среднем 3 тё (по префектурам конкретные цифры колебались от 1,8 до 12 тё), при условии, что данный покупатель живет в деревне и является фермером. При этом было не столь важно, обрабатывается земля своими руками или нанимается персонал.

Реформа, направленная против широко распространившейся практики аренды земли, вовсе не препятствовала найму рабочей силы, например сезонных сельскохозяйственных рабочих. Это не считалось социальным или экономическим злом. Более того, паем дополнительной рабочей силы приветствовался, так как вел к реальному увеличению рабочих мест и сокращению безработицы. Это доказывает, что реформа хотя и несла на себе сильный отпечаток социалистических идей, тем не менее оставалась рыночной, вполне капиталистической, не скатившись в такую крайность, как размельчение хозяйств или запрет эксплуатации труда. В то же время некоторые проекты реформы предлагали установить лимит землевладения для фермеров не в 3 тё, а в 1 тё в среднем по стране, что безусловно ударило бы по средняцким хозяйствам, которые всегда играли в деревне существенную, если не реша-

¹ *Dore R. P. Land Reform in Japan. — Oxford, 1958. P. 174.*

ющую, роль, и привело бы к частичному разрушению этих хозяйств, а также к развалу крепких, эффективных и, самое главное, капиталоемких крупных хозяйств. Не получил развития и призыв коммунистических сил полностью отменить аренду. Аренда не была запрещена, хотя экономические условия ее разрастания и процветания были серьезно подорваны. Об отмене эксплуатации наемного труда, разумеется, не было и речи.

Процедура покупки земли осуществлялась Земельным комитетом на основании официально составленного «Плана продажи земли». Этот документ разрабатывался на основе поданных заявок на покупку земли. При рассмотрении заявок, поданных от арендаторов, предпочтение отдавалось бывшим арендаторам данного участка земли. Сложность возникла в связи с тем, что часто один крупный участок земли был арендован несколькими фермерами, причем существовала сильная чересполосица, когда крестьянин был вынужден обрабатывать не один большой, а 10–15 мелких клочков земли. Все эти арендаторы одновременно претендовали на весь или значительную часть этого большого участка. Удовлетворить желание всех участников сразу было невозможно, и поэтому многое зависело от помещика, который имел возможность маневрировать наделами, а за особую плату менять сдаваемые земельные угодья в пользу того или другого арендатора.

Не меньше влияния и реальных возможностей имели и члены Земельных комитетов. Здесь также нередко имели место спекуляция землей и взяточничество, что жестко преследовалось властями. Так, только за 9 месяцев, с января по сентябрь 1948 г., было арестовано 2907 членов и служащих комитетов.¹ Это свидетельствует прежде всего об эффективности борьбы со злом, которое не замалчивалось и не покрывалось властями сверху, а пресекалось на корню, что позволяет сделать вывод о некоррупционности всей системы в целом.

В первую очередь в Земельные комитеты поступали заявления на покупку земли от арендаторов и арендаторов-собственников, желавших выкупить давно уже используемую ими землю в частную собственность. Помимо заявлений от арендаторов в Земельные комитеты направлялись заявления и от владельцев земли, в которых говорилось о прекращении сдачи земли в аренду и о желании докупить землю до установленного максимума в 3 тэ за счет богатых соседей, лишившихся земли.

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 100.

Кроме того, поступали заявления от бывших владельцев-«помещиков» о возвращении им уже фактически потерянной земли. Здесь речь шла о несогласии с тем, что их земля была принудительно изъята (пусть даже и с выкупом). «Отсутствовавшие землевладельцы» указывали уважительные причины задержки их возвращения и отсутствия в деревне, выражали твердое намерение остаться в деревне и начать заниматься фермерством — на этом основании у них уже должна была изыматься не вся земля, а лишь излишек, превышающий 3 тё (в среднем по стране). Соответственно если у них было до 3 тё земли, а таковых было почти 90% из общего числа отсутствующих, то под обязательную продажу они вообще не попадали, и все уже изъятые у них земли могли быть возвращены им обратно.

В конечном итоге около четверти таких спорных земель было действительно возвращено прежним владельцам, однако было бы ошибочно спешить с выводом о том, что реформа пошла вспять. Ведь если в действительности землевладелец в данной ситуации не менялся, то в статистических отчетах да и в реальной жизни фиксировался существенный сдвиг — вместо одного «отсутствующего помещика», сдававшего землю в аренду, появлялся новый, самостоятельно ведущий свое хозяйство фермер. Констатировался позитивный результат реформы. Эта схема часто подвергалась критике в отечественной литературе.¹ Между тем необходимо признать, что, хотя формально помещик сохранял за собой землю и, казалось бы, ничего не изменилось, ему все же приходилось кардинально перестраивать свое отношение к сельскому хозяйству и выступать уже не в роли лендлорда, живущего вдали от источника своего дохода, а в роли самого производителя или менеджера-организатора, который непосредственно руководит процессом и несет соответствующие ответственность и риск.

«Необработывающие помещики» также подавали заявления, в которых просили вернуть им земли в связи с началом самостоятельной их обработки. В случае положительного решения они могли претендовать на увеличение лимита землевладения с 1 до 3 тё (в среднем). Причем если у этих землевладельцев с самого начала было до 3 тё земли, а таковых среди них было подавляющее большинство — 93% (165 из 177 тыс. хозяйств), то они могли претендовать на полное возвращение всей земли. Иными словами, если реальный владелец и не менялся, то в любом случае менялся его статус, что положительно сказывалось на

¹ Певзнер Я. А. Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. С. 93.

повышении эффективности производства. Теперь становилось необходимым самому инвестировать капитал в свою землю, что делалось собственником, а тем более зажиточным собственником, гораздо охотнее, чем бывшим, как правило бедным, арендатором.

Положительный эффект достигался и в сфере социальных отношений. Явная эксплуатация и бросающаяся в глаза несправедливость уступили место более равноправным и деловым отношениям, когда у всех есть более или менее равные возможности, а также когда землевладелец по меньшей мере присутствует и руководит сельскохозяйственными работами, получая за это свою прибыль. Изменилось и соотношение спроса и предложения на покупку и аренду земли. Теперь это уже был не такой дефицитный и недоступный товар, и диктовать свои условия на том основании, что владеешь землей, стало сложнее, приходилось идти на значительные уступки как по отношению к арендаторам, так и к сельскохозяйственным рабочим.

Всего от землевладельцев (помещиков) в период с 15 августа 1945 г. по 31 декабря 1949 г. было получено 140 тысяч заявлений о возврате им земли общей площадью 47 344 тё. Удовлетворено было 41,6% заявлений, возвращено земель 26,7% от требуемых к возврату.¹

Поскольку Земельные комитеты имели полномочия решать важнейшие земельные вопросы самостоятельно, на месте, они стали центром пристального внимания всех тех, кому грозила реальная потеря земли. Помещики стремились всеми силами занять лидирующее положение в этих властных органах, действуя по принципу «Если не можешь остановить движение — возглавь его».

Хотя помещиков в Земельном комитете могло быть только трое, в то время как арендаторов — пятеро плюс двое представителей от крестьян-собственников, помещики нередко оказывались в более выгодном положении — они имели большее влияние в деревне, от них многие зависели и не хотели идти им наперекор, они были более образованы и имели необходимые связи в верхах. У этих людей было больше средств для необходимых текущих расходов, они имели больше свободного времени для ведения переговоров, наконец, они, как правило, были старше, а в Японии это значило очень многое. Кроме того, работа в Земельных комитетах доходов приносила очень мало, а времени отнимала много, что также ставило работающих фермеров в неравные с помещиками условия. В результате помещикам удавалось ставить на вакантные места в Земельных комитетах своих, лояльных им аренда-

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 102.

торов, что позволяло проводить или влиять на проведение более приемлемой для них политики.

О реальном влиянии помещиков свидетельствует тот факт, что в период 1947–1948 гг. около 40% всех председателей местных Земельных комитетов были помещиками, в то время как из крестьян-собственников — 35%, а от арендаторов, коих было в комитетах столько же, сколько помещиков и крестьян-собственников вместе взятых, — только 25% председателей.¹

Столь явное засилье власть имущих и тех, против кого и была, собственно, направлена реформа, вызывало неверие крестьян в реформу на ее начальной стадии и порождало настороженное отношение к состоявшимся в декабре 1946 г. выборам в Земельные комитеты.

Помимо проблемы коррупции и сверхактивности помещиков большие трудности вызывали многочисленные оговорки и исключения, имевшиеся в законодательстве. При принятии закона его авторы пытались учесть всю ту сложную и противоречивую обстановку, которая была в японской деревне в послевоенный период, поэтому многочисленные нюансы, конкретные случаи, спорные вопросы не разрешались формально, строго по закону, а должны были дебатироваться и решаться на месте властью, данной Земельным комитетам. Поэтому реальный ход реформы во многом зависел от расклада сил и настроя участников в конкретных Земельных комитетах. Если крестьяне проявляли пассивность и верх брали агрессивно и решительно настроенные помещики, радикальной реформы не было, если же арендаторы, измученные своими хозяевами, проявляли волю и брали инициативу в свои руки, перераспределение шло гораздо более интенсивно и более жестко по отношению к собственникам.

В целом многое зависело от положения дел в конкретной деревне, от степени натянутости отношений между помещиками и арендаторами, от социальной силы противоборствующих сторон. В этой ситуации огромную роль играла позиция официальных японских и американских оккупационных властей. Их же настрой был однозначным — на проведение радикальной, перераспределительной в пользу реальных производителей реформы, упразднение феодальных пережитков, в том числе и крупного помещичьего землевладения. Это во многом определяло судьбу реформы, так как лишало помещиков столь необходимого им в то время покровительства наверху.

Цены продажи земли были теми же, что и цены выкупа земли, — 758 иен за поливную, 447 иен за суходольную землю. Никаких скидок,

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 99.

как это предлагалось в других проектах реформы, сделано не было (в частности, советский проект предусматривал установление более низкой покупной цены на землю для крестьян — в размере 220 иен). Однако фермерам была сделана серьезная уступка, которая в условиях высокой инфляции приобрела поистине решающее значение, превратив всю реформу в радикальную. Было разрешено уплачивать всю сумму в рассрочку в течение 24 лет из расчета начисляемых 3,2% годовых. Многие крестьяне имели возможность даже более быстрого погашения долга. К концу 1948 г., т. е. всего два года спустя после начала реформы, уже 35% проданных земель было полностью оплачено.¹

Важным условием являлось то, что купивший землю фермер не имел права продавать ее в течение 30 лет. Это препятствовало включению в конкурентную борьбу спекулятивно настроенных покупателей и способствовало тому, что земли приобретались для их непосредственного использования, а не как просто ценный актив.

1.5. Результаты реформы

Изменения, произошедшие в результате проведения земельной реформы, были весьма существенны и многообразны. Разумеется, главным итогом стало перераспределение земли. Однако немало сдвигов произошло в сельском хозяйстве и помимо этого:

- был положен конец старой помещичьей системе аренды, значительно снизились нормы арендной платы, улучшилась социальная обстановка в деревне;
- получили возможность выжить и начать свое дело в деревне тысячи эвакуированных во время войны беженцев;
- была проведена реорганизация сельскохозяйственных кооперативов, они были освобождены от контроля сверху;
- улучшилось страхование фермеров, арендные отношения подлежали письменному фиксированию и не могли изменяться без согласия сторон;
- стало наблюдаться интенсивное улучшение землепользования, возрос объем сельскохозяйственных исследований, стали создаваться ассоциации по улучшению агрокультуры;
- более активно стали проводиться работы по развитию сельского хозяйства, обустройству его инфраструктуры.

¹ Грэд А. Земля и крестьянин в Японии. — М., 1954. С. 89.

Однако было бы ошибочным считать, что реформа разрешила все проблемы и не имела никаких негативных побочных явлений:

- в результате государственного вмешательства и жесткого контроля сельскохозяйственный бизнес оказался малопривлекательным для крупных инвесторов, финансирование отныне легло на плечи новых собственников, как правило, небольших и небогатых хозяйств;
- произошел неблагоприятный сдвиг в сторону владения землей более мелких размеров, значительно сократилось число крупных хозяйств, остались проблемы общего малоземелья;
- реформа не изменила позиции землевладельцев относительно желательности использования земли как средства накопления вследствие ее потенциальной ценности, а следовательно, сохранилась возможность отхода от курса реформы;
- имели место многочисленные случаи социальной несправедливости, когда в группу помещиков попадали и лишились земли малоимущие представители интеллигенции, пожилые люди, не имеющие иного дохода или пенсии, и т. п.;
- не полностью удалось подорвать положение действительно богатых помещиков. Не была проведена реформа лесных угодий, в результате лендлордам, владевшим также и лесами, удалось компенсировать понесенные убытки стремительным взвинчиванием цен на лесоматериалы.¹

Перераспределение земли, сокращение аренды

В целом государством и оккупационной администрацией была проделана значительная и, несмотря на недочеты, успешная работа. Ядром этой деятельности стало перераспределение земли.

К середине 1951 г. государством было выкуплено у землевладельцев:

1787 тыс. тё — пахотной земли;

377 тыс. тё — лугов;

614 тыс. тё — недавно освоенных земель.

Итого: 2778 тыс. тё.

¹ *Sakae Wagatsuma*. Post-War Agricultural Land Reform in Japan. Цит. по: The Annals of The American Academy of political and social science. Japan since recovery of independence. Nov. 1956. Vol. 308. — Philadelphia, 1956. P. 115.

Первоначально выкупались лишь культивируемые земли, несколько позже правительство осуществило также выкуп лугов и пастбищ, также необходимых для ведения сельского хозяйства. Кроме этого, государство скупало земли, не использовавшиеся ранее для сельскохозяйственных нужд, например зоны военных объектов, склады, пустыри и т. п.

В качестве компенсации к тому времени правительство выплатило 11,5 млрд иен. Это было крайне мало. Так, если отнести эту сумму только к пахотной земле, то и тогда мы получаем за 1 тан земли в среднем 644 иены. Незначительность компенсаций граничила с бесплатным изъятием.

В то же время фермерам было продано:

1947 тыс. тё — пахотной земли;

348 тыс. тё — лугов;

48 тыс. тё — недавно освоенных земель.

Итого: 2343 тыс. тё.

Фермерам было продано 84% выкупленной земли. Причем наиболее ценной пахотной земли было продано даже больше (на 9%), чем выкуплено. Это произошло за счет освобождения и продажи части государственных земель.

Фермеры уплатили к тому времени за эти земли свыше 9 млрд иен и остались должны уплатить в рассрочку еще около 3 млрд иен, итого 12 млрд иен, или в среднем 512 иен за один тан. Всего через земельные комитеты за относительно короткий срок было проведено 30 млн сделок по купле-продаже земли.¹

Выкупив 80% всей арендной земли, правительство добилось сокращения арендуемых площадей с 46 до 10%. В абсолютных цифрах это выглядело приблизительно так: до реформы было 2,4 млн тё арендной земли, 1,9 млн тё было выкуплено, осталось под арендой 0,5 тё земли.² Уменьшение арендных площадей происходило по двум причинам: принудительный выкуп арендных земель государством, а также добровольный отказ землевладельцев от аренды своих земель и переход к их самостоятельной обработке. Если учесть, что в соответствии с первой

¹ Eyre J. Post-Occupation Conditions in Rural Japan. / The Annals of The American Academy of political and social science. Japan since recovery of independence. Nov. 1956. Vol. 308. — Philadelphia, 1956. P. 114.

² История войны на Тихом океане. — М., 1958. Т. 5. С. 247.

причиной был связан выкуп примерно 1,7 млн тё, то на долю второго фактора остается 0,2 млн тё.

Не следует забывать, что перераспределение земли затрагивало не только арендные земли, но и земли, не связанные с арендой. Земля уходила, например, от одного крупного фермера к нескольким более мелким или переходила из императорских угодий в крестьянские. Таким образом, выкуп и сокращение арендных земель были важными, главными, но не единственными составляющими процесса перераспределения земли, другой стороной этого процесса было перераспределение земли в соответствии с принципом обеспечения землей максимального количества хозяйств.

Помимо этого, было улучшено положение тех, кто оставался работать на условиях аренды. Отныне с ними должны были заключаться письменные договоры, которые не могли разрываться арендодателем. Аренда сдавалась в денежном виде и не могла превышать 25% от стоимости урожая для поливных земель и 15% для суходольных. Фактически в 1950 г. арендная плата составляла лишь 4% стоимости урожая, оцененного по твердым закупочным ценам.¹ В хозяйствах оставалось, таким образом, 96% дохода, до реформы же эта доля была гораздо ниже (70–80%). Это было главным итогом реформы.

Наиболее сильно зависимость от аренды сократилась в северных префектурах Японии, в особенности на Хоккайдо, где существовала возможность приобретения большего количества земель, чем в каком-либо другом регионе страны, и где потребность в любых земельных угодьях могла быть удовлетворена наиболее полно. В несколько меньшей степени это относится и к северному региону Японии — Тохоку. Вообще для северной половины Японии было характерно более радикальное реформирование земельных отношений. Как ни странно, но это было связано с тем, что лендлорды в прежние времена были здесь наиболее сильны и отношения между ними и арендаторами были натянуты до предела. Поэтому арендаторы приложили максимум усилий для восстановления и защиты своих прав и использовали сполна возможности, предоставленные им правительством. Полная характеристика этого процесса по отдельным регионам Японии представлена в табл. 3.

Наименьшее изменение отношений собственности, хотя и там они переменились существенно, было характерно для южной, и в особен-

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 113.

Таблица 3
Изменение удельного веса аренды в ходе проведения земельной реформы 1946–1950 гг.¹

Регион	Доля земли, сдаваемой в аренду, %		
	ноябрь 1946 г.	август 1950 г.	разница
Хоккайдо	48,7	6,7	-42,0
Тохоку	48,2	8,4	-39,8
Канто	50,6	12,5	-38,1
Хокурику	49,0	9,1	-39,9
Тозан	43,4	10,3	-33,1
Токай	50,5	12,4	-38,1
Кинки	44,9	13,6	-31,3
Чугоку	40,3	10,2	-30,1
Шикоку	43,5	10,0	-33,5
Кюшу	41,0	10,3	-30,7
В среднем	45,9	10,1	-35,8

ности, для средней части Японии, — арендные отношения сохранились в большей степени в районе Кинки (города-префектуры: Осака, Киото, Вакаяма, Сакай, Кобе, Нара). Это было связано с острым дефицитом и высокой стоимостью земель данного района. Здесь уже землевладельцы приложили максимум усилий для сохранения своих владений. Раздробленность участков тут была намного выше, и поэтому в деревнях было очень мало действительно крупных землевладельцев. Поэтому те, кто сдавал здесь в аренду свой крохотный, но очень дорогой надел, могли продолжать это делать и после реформы, так как не подпадали под ограничения на владение землей. Впрочем, из-за резкого снижения ставок арендной платы делать это было уже не столь выгодно.

Несмотря на различия по отдельным районам, в целом перемена была явной: доля аренды сократилась с 40–50% до 6–13%, т. е. в 4,5 раза.

О том, что произошло в результате реформы и насколько серьезно изменились отношения собственности в японской деревне, можно судить по данным табл. 4.

В промежуток между 1947–1950 гг. произошли наиболее значительные изменения. Благодаря реформе правительству удалось в целом кардинально изменить ситуацию в деревне: количество хозяйств-собственников возросло на 77%, увеличившись почти на 1,7 млн единиц, а их удельный вес стремительно возрос с 36 до 62% от общего числа

¹ Рассчитано по: *Takafusa N. The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure.* — Tokyo, 1981. P. 27.

Таблица 4
Изменение структуры собственности в японском сельском хозяйстве
в период 1938–1955 гг.¹

Год	Общее число хозяйств, тыс.	Собствен- ники		Собственни- ки-арен- даторы		Арендато- ры-собст- венники		«Чистые арендаторы»		Прочие	
		тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%
1938	5429	1638	30,2	—	—	—	—	1453	26,7	—	—
1941	5412	1656	30,6	1123	20,7	1093	20,2	1516	28,0	24	0,5
1944	5537	1729	31,2	1114	20,1	1102	19,9	1574	28,4	18	0,4
1947	5909	2154	36,5	1183	20,0	997	16,9	1574	26,6	1	0,0
1950	6176	3822	61,8	1591	25,8	411	6,6	312	5,1	41	0,7
1955	6043	4199	69,5	1308	21,6	285	4,7	239	4,0	11	0,2

хозяйств. Точнее, эта группа не только возросла, но и существенно изменилась по своей структуре, исключив из своего состава наиболее паразитические элементы. Значительно возросла и группа тех крестьян, которые имели больше половины обрабатываемой земли в собственности (собственники-арендаторы), их стало больше на 0,4 млн единиц (34% рост). Таким образом, всего 2075 тыс. хозяйств стали более чем на 50% собственниками своей земли, т. е. из преимущественно арендаторов превратились в фермеров, частично подрабатывающих на арендованных землях. Это был значительный прогресс.

Чистых арендаторов стало в 5 раз меньше, а если учесть и частичных арендаторов (арендаторов-собственников), то сокращение составило 1,85 млн хозяйств, или 31% всех хозяйств. Именно такое число деревенских семей смогли вырваться из тисков обременительной арендной системы.

В целом с 1938 по 1955 г. число фермеров-собственников увеличилось в 2,5 раза, причем на 1947–1950 гг. пришелся максимальный рост в 1,8 раза. Это произошло как за счет незначительного общего увеличения числа всех хозяйств с 1938 по 1955 г. на 11%, так и за счет действительно впечатляющего изменения удельного веса данной группы в общем числе землепользователей с 30,2 до 69,5%, т. е. в 2,3 раза. Достигнув почти 70%, фермеры-собственники стали основой японского сельского хозяйства. Это был также важнейший результат реформы.

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под. ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 147.

Доля «чистых арендаторов», наоборот, резко сократилась с 26,7 до 4% — почти в 7 раз. Однако спустя 11 лет после проведения реформы к аренде прибегало в той или иной степени еще около 25% крестьянских хозяйств. Но это была уже, как правило, незначительная аренда небольших вспомогательных участков: общая площадь арендуемой земли составляла лишь 10,6% от всей обрабатываемой площади. К 1960 г. землю арендовали свыше 1,8 млн крестьян, причем в основном это были крошечные участки в 0,1–0,3 га.

Рост сельскохозяйственного производства

Решение продовольственной проблемы было важнейшим предназначением реформы. Все предпринятые меры в конечном счете были направлены на увеличение объемов сельскохозяйственного производства. Эти объемы действительно начали значительно возрастать сразу же после начала реформы. Так, если соответствующий индекс составлял в 1946 г. лишь 78 (уровень 1933–1935 гг. = 100), то в 1947 г. — 80; в 1948 г. — 92, а в 1950 г. уже 100.¹ Безусловно свои коррективы вносили климатические условия, а также рост численности сельского населения, но положительное влияние самой реформы сомнению не подлежит.

В последующем сельскохозяйственное производство в Японии с 1953 по 1960 г. увеличилось в 1,45 раза. Это доказывает, что нововведения были не показным действием с сиюминутными результатами, а базисной реорганизацией, имевшей далеко идущие последствия. Реформа дала фермерам возможность зарабатывать на своей земле и вкладывать в нее свой капитал. Именно это способствовало ускорению роста сельскохозяйственного производства в Японии. Индексы его в 1953–1960 гг. выражались в следующих цифрах (1950–1952 гг. = 100) (табл. 5).

Таблица 5
Рост сельскохозяйственного производства в Японии
в период 1953–1960 гг.¹

	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Сельское хозяйство в целом	93,4	102,9	124,5	117,4	122,1	127,2	130,6	135,8
Земледелие	91,5	99,8	121,7	114,2	118,4	121,1	126,6	130,8
Животноводство	126,7	148,6	173,3	178,3	189,3	216,2	224,3	241,7

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 148.

Если учесть, что уровни сельскохозяйственного производства в 1950–1952 гг. и 1933–1935 гг. приблизительно равны (некоторое различие связано с разным удельным весом отдельных культур), то следует сделать вывод, что объем сельскохозяйственной продукции за 1958–1960 гг. превысил довоенный уровень 1933–1935 гг. примерно на 35%.¹ Причем рост животноводства происходил опережающими темпами.

Что касается животноводства, то отмечаемый рост означал лишь некоторое сокращение огромного разрыва в уровне развития этой отрасли в Японии по сравнению со странами Европы, например Великобританией. За годы реформ животноводство стало развиваться несколько быстрее. Так, например, существенным образом увеличилось поголовье крупного рогатого скота: к 1950 г. рост составил 41% по отношению к довоенному 1936 г., в 6 раз увеличилось количество овец и в 3 раза число коз.²

Однако вследствие ограниченности территории и недостатка лугов и пастбищ животноводство не было популярно среди японских фермеров: более половины хозяйств не имели никакого домашнего скота. В конце периода реформ, в 1950 г., коров держало лишь 2% хозяйств. Для того чтобы исправить ситуацию, правительством в этом же году было принято постановление об улучшении положения в животноводстве. После этого ситуация начала меняться, и спустя 5 лет в 1955 г. число хозяйств, имевших коров удвоилось. Отчасти взятые курс на форсированное развитие животноводства было связано с серьезными ограничениями лова рыбы со стороны сопредельных государств: СССР, Китая, а также Северной и Южной Кореи.

Однако в целом успех был прежде всего достигнут за счет увеличения сбора главной культуры Японии — риса. Сбор риса с одного тана возделываемой земли поднялся за 1950–1960 гг. более чем на 20% и достиг в 1960 г. 385,4 кг (в 1950 г. — 317,8 кг). В еще большей степени повысилась урожайность пшеницы: в 1950 г. в среднем с 1 тана ее собирали 174 кг, а в 1960 г. — 252,2 кг, т. е. за десятилетие урожайность пшеницы была увеличена на 45%.

Производство фруктов выросло за 1951–1958 гг. в два раза, а их удельный вес в общем объеме сельскохозяйственной продукции поднялся за эти годы с 3,2 до 4,3%. Увеличилось и производство овощей (на 30%), но доля продукции овощеводства осталась на уровне 1951 г.³

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 149.

² Пичугин Б. М. Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 59.

³ Там же. С. 149.

В целом вопрос о взаимосвязи реформы и изменившихся отношений собственности с ростом урожайности основных сельскохозяйственных культур представляется достаточно сложным. На протяжении 1950-х гг. урожайность действительно росла. Однако это было связано со многими факторами, в частности с погодными условиями. Как уже было отмечено выше, урожайность риса в Японии в 1948–1952 гг. составляла 40 центнеров с гектара. Это был 10%-ный рост против среднего в 1934–1938 гг. сбора в 36,3 центнера с гектара. По этому показателю Япония продолжала занимать 4 место после Италии (49 центнеров с 1 га), Испании и Австралии, значительно обгоняя такие страны, как Индия (11 центнеров с 1 га), Китай (22 центнера с 1 га) и даже США (25,6 центнера с 1 га). Однако 1953 г. выдался не очень урожайным: было собрано лишь 34,5 центнера с га, а в 1955 г., наоборот, удалось вырастить необычайно много — 48,1 центнера с га.¹ В целом, если брать усредненные данные за несколько лет, урожай рос. Так, если средние сборы за 3 послевоенных года 1945–1948 составили 8,5 млн т риса, то в течение первых 5 пореформенных лет (1950–1954) они были на уровне 9,2 млн т, а в течение 1955–1959 гг. — на уровне 11,9 млн т.² Таким образом, несмотря на ежегодные колебания, магистральное направление было очевидно (график 1).

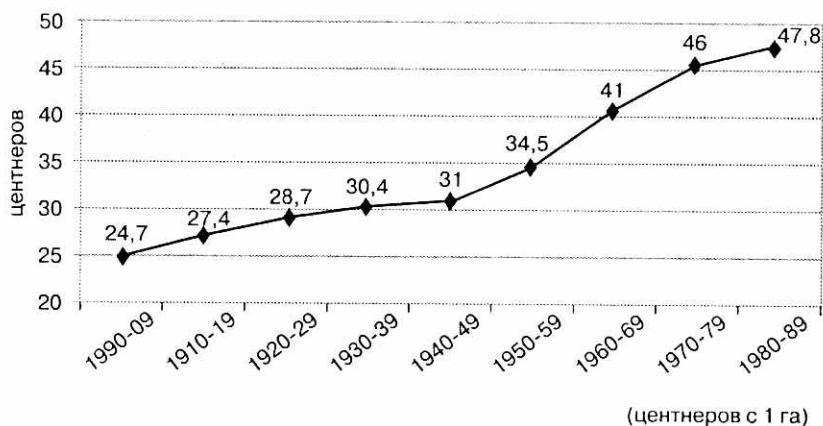


График 1. Динамика урожайности риса в Японии в период 1900–1989 гг.³

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 37.

² Рассчитано по: *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 522., *Попов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 123.

³ *Asahi Shimbun.* Japan Almanac 2000. — Tokyo, 1999. P. 141.

Данный график характеризует общее изменение урожайности риса в целом по стране, вместе с тем представляется интересным проанализировать произошедшие изменения по регионам Японии. Здесь ситуация оказывается чрезвычайно дифференцированной. В северных префектурах, где, как было показано выше, отношения собственности поменялись наиболее радикально после перехода прав собственности к фермерам, т. е. непосредственным производителям, и после осуществленных ими интенсивных мер по улучшению качества используемых сельхозземель и внедрения новых более эффективных технологий по выращиванию риса, урожайность возросла очень значительно — в полтора (и более) раза. На Хоккайдо рост урожайности по сравнению с довоенным уровнем 1930–1934 гг. составил целых 74%. В то же время для южных и центральных районов была характерна стабилизация и даже некоторый спад в уровне урожайности как по отношению к довоенным, так и к военным годам. Так, в префектуре Осака наблюдалось 11%-ное снижение, в Хиросиме — 10%-ное, а в Вакаяме — 7%-ное. В табл. 6 приводится более подробная статистика.

Спад урожайности в центральных районах был связан с тем, что в этих густонаселенных областях лимит роста урожайности был давно исчерпан и для его увеличения требовался значительно больший объем ка-

Таблица 6

**Префектуры с наибольшим и наименьшим ростом урожая риса
в расчете на 1 тан поля в 1951–1955 гг. (в %)¹**

Префектуры с наибольшим ростом урожайности	Рост по отношению к 1930–1934 гг.	Рост по отношению к 1939–1943 гг.	Префектуры с наименьшим ростом урожайности	Рост по отношению к 1930–1934 гг.	Рост по отношению к 1939–1943 гг.
Хоккайдо	74	32	Осака	-11	-10
Аомори	57	27	Шизуока	-10	-13
Ивате	31	22	Нара	-11	-3
Акига	29	11	Хитошима	-10	-10
Ямагата	28	10	Кочи	-8	7
Мияги	27	15	Вакаяма	-7	-7
Фукусима	26	10	Аичи	-6	-10
Ниигата	23	5	Хёго	-6	-1
Нагано	19	6	Кагава	-4	6
Кагошима	15	21	Яманаши	-3	11

¹ Takafusa N. The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure. — Tokyo, 1981. P. 28.

питаловложений. Естественно, что в тот период такими средствами многие хозяйства не располагали.

Отдельную проблему представляли из себя и климатические условия, которые, меняясь из года в год, существенно влияли на уровень урожайности. Как известно, Япония — страна, находящаяся в неспокойном климатическом и геологическом районе, — тайфуны и землетрясения здесь обычное явление, они могут случаться по несколько раз в месяц. Некоторые из них наносили и наносят по сей день серьезный экономический ущерб и нередко сопровождаются человеческими жертвами.

За период с 1946 по 1957 г. стихийными бедствиями Японии был причинен ущерб в размере 2580 млрд иен. Для того чтобы представить величину этого числа, достаточно сказать, что эта сумма на четверть превышала стоимость всей достаточно обширной государственной собственности Японии к 1956 г., оценивавшейся в 2029 млрд иен. В разное время этого периода было затоплено в общей сложности 7,5 млн тё полей, и это при том, что общая обрабатываемая площадь полей в Японии составляла в тот период всего 5–6 млн тё. Если рассчитать среднегодовую цифру потерянных площадей, то получим 630 тыс. тё полей, т. е. 10–12% всей культивируемой территории. Кроме этого, пострадало 6040 тыс. домов и не обошлось без человеческих жертв — они были огромными — погибли 91 тыс. человек.¹

Проблемы малоземелья, структурные изменения

И государство, и фермеры боролись с буйной природой изо всех сил, по крупицам отвоевывая новые пространства, годные для выращивания урожая. В целом, в результате реформы площадь обрабатываемой земли резко увеличилась, сократились пустоши, возвратились площади, ранее занятые для военных целей. С 1950 по 1960 г. общая площадь пахотной земли увеличилась с 5090 тыс. тё до 6123 тыс. тё, т. е. на 20%. Однако это было, скорее, не новое достижение, а возврат к довоенному состоянию, когда в 1940 г. площадь обрабатываемой земли составляла 6016 тыс. тё. Тем не менее это был еще один положительный результат реформы.

В то же время в Японии сохранилась проблема малоземелья, которая была вызвана притоком дополнительного населения в деревню. Так, общее число крестьянских хозяйств увеличилось с 1946 по 1950 г. на 8,4%, или почти на полмиллиона единиц (с 5698 тыс. до 6176 тыс.),

¹ *Певзнер Я. А.* ГМК в Японии. — М., 1956. С. 175.

хотя общая обрабатываемая площадь возросла лишь на 2,1%, или примерно на 100 тыс. тё (с 4986 тыс. тё до 5090 тыс. тё). В результате размер земли, приходящейся в среднем на 1 хозяйство, сократился с 8,75 до 8,24 тан, или на 5,8%, т. е. был меньше 1 гектара.¹

Возросла и группа наименее обеспеченных земель крестьян. Так, тех, кто имел до 3 тан (0,3 га) земли, стало в рассматриваемый период 1946–1950 гг. на 14,1% больше, в абсолютных цифрах появилось 182 тыс. таких мелких хозяйств. Возросло примерно в таком же размере и число землевладельцев, имевших от 3 до 5 тан земли; их стало на 11,8% больше, или на 111 тыс. хозяйств. В целом динамика изменений, связанных с размерами землевладения, представлена в Приложении 1.

Появление в результате реформы 293 тыс. новых мельчайших хозяйств (имеющих до 0,5 тё) в дополнение к 2,2 млн старых хозяйств такого же типа означало сохранение бедности в новом качестве. Эти хозяйства не могли прокормиться со своего надела земли, и поэтому изменение их статуса оказалось номинальным. А поскольку доля этих хозяйств после реформы достигла 40,8% от общего числа, то становится понятна одна из пессимистических оценок результатов земельной реформы, согласно которой лишь 1/2 сельскохозяйственного населения сумела извлечь из реформы какую-либо социальную или экономическую пользу.² Сложное положение новых собственников было обусловлено и тем, что на смену высокой арендной плате пришли высокие налоги, возросшие за три послевоенных года на 30% в реальном исчислении, и значительно увеличившаяся в первые послевоенные годы себестоимость производства. Именно последний фактор изменил крайне благоприятную ценовую конъюнктуру первых послевоенных месяцев, когда господствовали привлекательные для крестьянства высокие цены черного рынка, на менее прибыльную ситуацию 1947–1950 гг., когда резко возросли цены на сырье, топливо и промышленные товары.

Как явствует из приводимых в Приложении 1 данных, подавляющая часть хозяйств осталась в 1950 г. по сравнению с 1946 г. (годом начала реформ) малоземельной, с наделом до 1 тё (более 70% от общего числа хозяйств). Причем удельный вес этой группы даже возрос на 2,3%. Эта тенденция продолжилась и дальше: в 1955 г. лишь 28%

¹ Пичугин Б. М. Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 50.

² Eyre J. Post-Occupation Conditions in Rural Japan. / The Annals of The American Academy of political and social science. Japan since recovery of independence. Nov. 1956. Vol. 308. — Philadelphia, 1956. P. 118.

землевладельцев имели более 1 тё земли.¹ В целом же ситуация осталась на удивление стабильной: все группы сохранили свои позиции на прежнем уровне. Обращает на себя внимание и то, что мало изменилась и группировка зажиточных фермеров и землевладельцев, хотя число тех, кто имел свыше 3 тё, все же снизилось на 10 тыс. хозяйств. Это много, учитывая, что это были широко известные фамилии и достаточно обширные поместья. Причиной подобной картины было то, что реформа хотя и повлияла на имущественный статус подавляющей части земледельцев, не смогла изменить его принципиально. Бедные в большинстве случаев остались бедными, хотя и смогли прикупить небольшой клочок земли и несколько улучшить свое финансовое положение, а богатые остались богатыми, хотя позиции некоторых из них были подорваны, а положение других — зажиточного крестьянства — наоборот, упрочилось. Не следует сбрасывать со счетов тот факт, что земля не раздавалась даром, а продавалась за достаточно большие для беднейших слоев деньги. В то же время помещики получали выкуп, а иногда успевали продать свою землю на черном рынке по высоким ценам.

Позиции крупных лендлордов оказались подорванными не столь сильно, как этого можно было ожидать. Хотя они и лишились ценнейших пахотных земель, в их распоряжении осталось немало других активов — лесов, промышленных предприятий, акций и т. п. Особую роль сыграло их, как правило, монопольное владение лесными угодьями. Земельная реформа не затронула лесной фонд страны, хотя он был и остается в Японии вследствие ее горного рельефа огромным.² Провести реформу лесного хозяйства, 1/2 которого находилась в частных руках, оказалось технически сложной задачей: не было необходимых карт местности, точных сведений, статистических выкладок и т. д. В результате помещики оказались в состоянии восполнить свои убытки от потери сельскохозяйственных земель ужесточением условий продажи, аренды и иного использования принадлежащих им лесных массивов. Цены на крайне необходимые в деревнях дрова, стройматериалы и фураж стремительно возросли. Это предопределило и рост стоимости самой лесной земли, а следовательно, и благосостояния лендлордов.

¹ В книге Коэна (*Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 38*) ошибочно указывается 2,8%.

² До настоящего времени (1996 г.) лесами и лугами в Японии занято 67,2% территории, в то время как сельскохозяйственными землями лишь 13,4% (*Facts and Figures of Japan. — Tokyo, 1999. P. 3*).

Анализ данных в зависимости от размеров обрабатываемой площади был бы неполным, если не обратить внимания на динамику удельного веса каждой группы землевладельцев в общей структуре японских сельских хозяйств на более длительном отрезке времени. Иными словами, не проанализировать реальное разделение между семьями, мало обеспеченными землей, и зажиточными слоями фермеров. В конечном счете и богатые, и бедные существовали в японской деревне и до и после реформы, весь вопрос в том, какова была пропорция между ними и как она изменилась с течением времени. Сравнивая данные 1938 и 1960 гг. (см. Приложение 1), можно обнаружить весьма стабильную картину. Единственным более или менее значительным изменением за 22-летний период стало небольшое увеличение доли наименее обеспеченных земель хозяйств, имевших до 0,5 тё земли: с 33,5 до 38,7% от общего числа хозяйств (15,5% увеличение). В абсолютных цифрах это был рост на 523 тыс. единиц, более половины из них (293 тыс. хозяйств) появились за годы реформ 1946–1950. Очевидно, что прирост новых малоземельных хозяйств произошел во многом за счет «новичков», которые вливались в ряды сельских тружеников, спасаясь от городской разрухи, послевоенной безработицы и голода. Всего за в период 1938–1960 гг. общее количество хозяйств увеличилось на 627 тыс. единиц. То, что 523 тыс. из них оказались малоземельными, свидетельствовало не столько о финансовых трудностях этих фермеров, сколько о реальном дефиците земли, предложенной к продаже. С другой стороны, это говорило о том, что тяжелые условия послевоенной жизни в сочетании с заманчивыми ценами на землю и выгодными продажными ценами на рис привлекали в деревню значительное число фермеров, согласных работать даже на крохотных участках земли.

Средняя группа, владевшая от 1 до 3 тё, к 1955 г. практически не изменилась по количеству дворов: 1629 тыс. в 1938 г., 1600 тыс. в 1955 г. В эту группу вошли те, кто раньше имел больше земли и относился к более зажиточному классу, но число таких было небольшим — чуть больше 1/4 хозяйств.

Финансовые проблемы

Помимо проблемы, связанной с отношениями собственности, в до- и послевоенный периоды в Японии существовала действительно серьезная финансовая проблема, осложнявшая выход сельхозпроизводителей из кризиса. Дело в том, что в дореформенный период подавляющая часть крестьянских семей задолжала крупные денежные суммы. В основном это были долги арендодателям за недопоставленную ренту.

В среднем на каждую семью приходилось около 1 тыс. иен долга.¹ Этот долг был велик в сопоставлении с доходами и общей выработкой в сельском хозяйстве в тот период. Наличие такого долгового бремени должно было серьезно нарушить планы реформаторов, так как для покупки новой земли и выкупа арендуемой у населения могло не оказаться достаточного количества денег.

В этом смысле разразившаяся после войны инфляция и резкий скачок продажных цен на рис были довольно удачным выходом из ситуации. К 1948 г. общий долг крестьянства был обесценен в 100 раз и составлял лишь 1% от его стоимости в 1934–1936 гг.

Осуществив покупку земель у помещиков-землевладельцев несколько раньше, и к тому же растянув на годы реальные выплаты, и продав земли фермерам чуть позже (да еще и в рассрочку), правительство, по сути, осуществило невиданное субсидирование крестьянства, так как последние покупали землю хотя и по тем же ценам, но расплачивались уже обесцененными деньгами, которых у них в результате продажи реального урожая появилось значительно больше. Так, если пересчитать иены в относительно стабильные доллары по текущему курсу, то даже при 2-летнем разрыве получится, что за 1 тё земли лендлорду выплачивалось \$96 (март 1947 г.) — эквивалент 9,5 тыс. иен (7,5 тыс. иен + компенсация в 2 тыс. иен), а фермеру эта земля продавалась уже только за \$2 — эквивалент продажной цены в 7,5 тыс. иен в марте 1949 г., т. е. в 4,5 раза дешевле.

Если учесть, что в 1949 г. урожай с 1 тё мог быть продан на рынках Токио за 420 тыс. иен, легко представить, насколько реальной выглядела покупка земли в таких условиях. Впрочем, не следует забывать, что поле в 1 тё имел далеко не каждый, а получаемый урожай риса был не только товаром, но и пропитанием всей семьи в течение целого года. К тому же реальное положение дел осложнялось обязательными государственными поставками риса по твердым ценам. Обязанность продавать государству по заниженным ценам около половины урожая означало для фермеров, по сути, дополнительный налог.

Низкие закупочные цены были составной частью дотационной правительственной политики. При этом разрыв между государственными закупочными ценами и ценами черного рынка был значительным: в конце 1946–начале 1947 г. государство платило фермерам 550 иен за 1 коку сдаваемого риса, рыночная же цена была 4,8 тыс. иен; в 1949 г.,

¹ 837 иен в 1931 г. См.: *Havens T. Farm and Nation in Modern Japan.* — Princeton, P. 149–152.

когда государственные расценки достигли 4,7 тыс. иен, рыночная цена (в Токио) уже зашкаливала за 21 тыс. иен. Более подробно данная статистика приводится в табл. 7:

Таблица 7

Соотношение государственных закупочных цен на рис и цен черного рынка в период 1946–1956 гг.¹

	Государственные закупочные цены, иен	Цены черного рынка, иен	Разница, кол-во раз
Конец 1946–начало 1947 г.	550	4800	8,7
1949 г.	4700	21 000 (в Токио)	4,5
1954 г.	10 000	17 500	1,8
1956 г.	10 000	13 100	1,3

Как видно из данной таблицы, система обязательных закупок сохранилась и впоследствии, разрыв в ценах сохранялся, хотя он стремительно уменьшался до тех пор, пока в 1961 г. закупочные цены на рис не превзошли цены, по которым государство продавало рис. Следует отметить, что государство в 1946–1951 гг. формировало закупочные цены и индексировало их по методу паритета цен, т. е. в соответствии с ростом цен на товары, покупаемые фермерами, а также в соответствии с разрывом в темпах роста потребления между крестьянскими и городскими семьями. Впоследствии (в 1952–1959 гг.) использовалась формула паритета доходов. Она стала применяться тогда, когда стало ясно, что сельскохозяйственный бизнес не может выдержать внутриотраслевую конкуренцию со сверхдинамичными отраслями промышленности. По законам рыночного равновесия в промышленность, где гарантировались более высокие доходы, перетекли бы и капиталы, и людские ресурсы. Отчасти это и происходило, но лишь в тех рамках, которые определяло правительство, заинтересованное в сохранении продовольственной независимости и недопущении полной зависимости от продовольственных поставок из других стран. Государством была поставлена цель, которая выполняется и поныне, — сохранить своего сельхозпроизводителя и базовое рисовое производство вне зависимости от изменчивой внутренней и внешней конъюнктуры.

¹ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 180.

В результате в Японии поддерживалась 100%-ная самообеспеченность рисом.¹ При этом государство могло субсидировать фермеров, допускать превышение закупочных цен над продажными ценами, препятствовать ввозу в страну импортного, гораздо более дешевого продовольствия и проводить другие регулирующие и протекционистские меры, отходя в данном вопросе от экономических принципов либерализма.

Однако если в 1950-х гг. и позже отношение с фермерами по поводу поставок риса были столь благосклонными, то в первые послевоенные годы способы взимания обязательных рисопоставок были достаточно жесткими. В случае сопротивления государство не боялось использовать репрессивные методы изъятия. Периодически правительство выпускало соответствующие устрашающие меморандумы. Так, в феврале 1946 г. вышел указ о чрезвычайных мерах в области продовольствия, а годом позже было опубликовано сообщение о «политике форсирования поставок». Тем не менее это не было грабежом, так как за зерно крестьяне получали очень хорошую компенсацию, которая хотя и была ниже цен черного рынка, но все же обеспечивала положительное сальдо семейных крестьянских бюджетов. Так, сальдо доходов и расходов в реальном исчислении составляло в 1945 г. 7,1 тыс. иен, а в 1948 г. — 33,5 тыс. иен.² Данные цифры свидетельствуют о том, что получаемые выплаты полностью компенсировали производимые затраты. Это было весьма редким явлением в то время. Так, заработная плата рабочего мужчины в промышленности, которая составляла в октябре 1948 г. 23 тыс. иен в месяц,³ покрывала лишь 35% прожиточного минимума семьи японского рабочего (из 5 человек).

Вообще вопрос о соотношении доходов в сельском хозяйстве и промышленности чрезвычайно интересен. С одной стороны, существует точка зрения относительно того, что «уровень жизни крестьян значительно отставал от уровня жизни жителей города»⁴ (имеются в виду 1950-е гг.) С другой стороны, ситуация была весьма нестрой: многое зависело от того, сколько земли и техники имел фермер, каковы были размеры его семьи, а также в каком году проводилось сравнение (урожайном или неурожайном). Главным фактором был размер землевладе-

¹ The Kodansha Encyclopedia. Japan: Profile of a Nation. — Tokyo, 1999. P. 373.

² Там же. С. 125.

³ Рассчитано по: Реальная заработная плата в период общего кризиса капитализма / Под ред. Любимовой В. — М., 1962. С. 472.

⁴ Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 128.

ния. Те, кто имел до 1 тё земли, а таких было подавляющее большинство, разумеется, не могли рассчитывать на быстрое обогащение. Получаемые ими доходы полностью уходили на нужды достаточно высокозатратного хозяйства и весьма многочисленной семьи, состоявшей в среднем из 6 человек. Так, например, семья одного из крестьян деревни Юкава префектуры Фукусима имела 1,3 тё поливной земли. Это была типичная середняцкая семья. За сданные государству 34 коку зерна было получено 360 тыс. иен. Из них на нужды хозяйства (удобрения, фураж, ядохимикаты, поливку полей) было потрачено 78 тыс. иен (22% дохода); на налоги и сборы — 15 тыс. иен (4% дохода). На жизнь оставалось 267 тыс. иен (74% дохода).¹ Это составляло чуть более 22 тыс. иен в месяц и было примерно равно заработной плате рабочего в промышленности (1956 г. — 21 тыс. иен), покрывавшей по статистическим данным того периода лишь 63% прожиточного минимума семьи японского рабочего (из 5 человек).²

Безусловно, негативное влияние на прибыли фермеров оказывала инфляция, а точнее диспропорциональное повышение цен: если в первые послевоенные месяцы цены на продовольствие росли наиболее стремительными темпами, что было выгодно крестьянству, то со второй половины 1946 г. быстрее росли цены на промышленную продукцию (график 2).

На графике отражены средние индексы твердых цен. Разрыв между ними постоянно увеличивался: в 1945 г. он составлял 1,24 раза; в 1946 г. — 1,85; в 1947 г. — 2,19; а в 1948 г. — уже 2,45 раза.³ В результате таких «ценовых ножниц» доходы фермеров стали серьезно отставать от темпов инфляции: так, если в период 1941–1945 гг. общий чистый доход крестьянской семьи, имеющей до 2 тё земли, вырос в 7 раз (с 2 тыс. до 14 тыс. иен) при общем росте цен лишь в 2 раза, то в 1945–1948 гг. чистый доход возрос в 14 раз, однако индекс цен за это же время увеличился более чем в 36 раз. Таким образом, реальные доходы крестьянской семьи сократились за 3 послевоенных года более чем в 2,5 раза.

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 139.

² Реальная заработная плата в период общего кризиса капитализма / Под ред. В. Любимовой — М., 1962. С. 472.

³ Аналогичным образом обстояли дела и с ценами «черного» рынка: так цена сульфата аммония выросла с 1945 по 1952 г. в 260 раз, тогда как цена риса увеличилась только в 76 раз. (Попов В. А. Земельная реформа и аграрные отношения в Японии после Второй мировой войны. — М., 1959. С. 45.

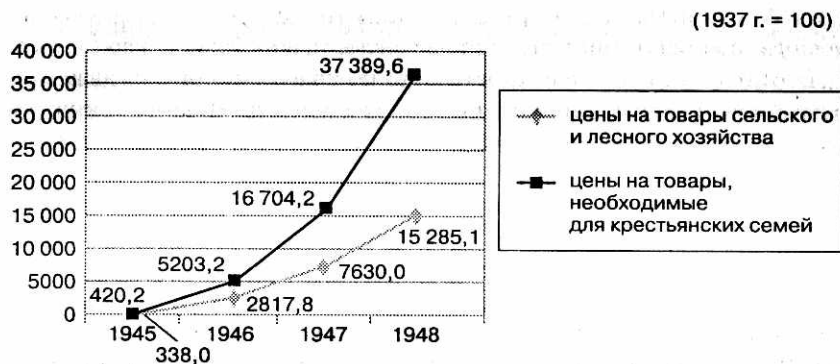


График 2. Разрыв в ценах на товары сельского и лесного хозяйства и товары, необходимые крестьянской семье¹

Серьезные финансовые трудности были связаны и с возросшим налогообложением: если в период 1941–1945 гг. налоги не изменялись, то в 1945–1948 гг. они возросли в реальном исчислении на 30%. С крестьян взимались: государственный, префектурный и городской/сельский налоги. В 1947 г. налоги и сборы составляли 30,2% от денежных доходов крестьянской семьи, в 1949 г. — 25,3%. Только по 5 основным налогам: подоходному, подушному, предпринимательскому, поземельному и поимущественному крестьянство выплатило в 1948 г. 48,4 млрд иен, а в 1949 г. — 70,5 млрд иен.² Несмотря на то что от главного, подоходного, налога освобождались беднейшие хозяйства, имевшие доход до 15 тыс. иен (с 1950 г. эта планка была поднята до 25 тыс. иен), финансовое положение значительного числа землевладельцев оставалось тяжелым.

Проблемы производительности

Безусловно, реформы оставили открытыми многие вопросы, в том числе и главные — малоземелье и бедность. Однако следует признать, что это были уже не столько вопросы реформ, сколько проблемы общего недостатка территории, а также капиталовложений в сельское хозяй-

¹ Попов В. А. Земельная реформа и аграрные отношения в Японии после Второй мировой войны. — М., 1959. С. 44.

² Там же. С. 105.

ство со стороны как самих фермеров, так и государства. А здесь в послевоенное время больших резервов не было, да и быть не могло.

Все это обусловило сложность выхода отрасли из кризиса даже при благоприятном решении основных вопросов собственности. Дело в том, что многие крестьянские семьи, оставшись без кормильца, а многие, наоборот, приютив у себя родственников из разоренных городов, думали скорее об обеспечении себе пропитания и поддержании минимального уровня жизни, нежели строили амбициозные бизнес-планы по развитию своего фермерского хозяйства на длительные периоды. Кроме этого, в стране развивалась инфляция, обесценившая многие сбережения, часть из которых к тому же оказалась замороженной на банковских счетах в результате денежной реформы 1946 г. Не был развит и рынок необходимой сельхозтехники, удобрений и средств переработки. Все это затрудняло применение необходимых для роста урожайности методов ведения сельского хозяйства.

Не могла не отразиться на производительности и проблема малоземелья. Было очевидно, что в мельчайших (с площадью обрабатываемой земли до 0,3 тё) и мелких (менее 0,5 тё) хозяйствах производительность труда и урожайность растут гораздо медленнее, чем в более крупных. В малоземельных хозяйствах на обработку 1 тана поливного поля с рисом расходовали в 1,8 раза больше времени, чем в крупных (по местным меркам) хозяйствах с площадью земельных угодий в 2 тё и более. В то же время там получали в 2,5 раза меньший доход, чем в крупных хозяйствах в расчете на 1 час. Ту же тенденцию можно проследить и по всем остальным культурам. Распределение показателей эффективности сельскохозяйственного производства в зависимости от размеров землевладения фермерских хозяйств приводится в табл. 8.

Следует обратить внимание, что сельскохозяйственные доходы в расчете на 1 час рабочего времени изменяются в зависимости от размеров хозяйств больше, чем производительность труда. Это означает, что доходы с каждого тана земли в крупных хозяйствах (свыше 2 тё) составляли 24,3 тыс. пен, в то время как в мелких хозяйствах они равнялись лишь 18,1 тыс. пен, т. е. были на 1/4 меньше. Таким образом, затрачивая на обработку 1 тана земли на 86% больше рабочего времени, мелкие хозяйства получают от этого на 26% меньший доход. Такой разрыв связан с несколькими факторами: во-первых, с лучшей культивацией земли в более крупных хозяйствах, лучшими условиями сбора и хранения урожая и, во-вторых, с возможностью более выгодных расчетов с государством по рисовым поставкам и реализацией части урожая на свободном рынке. Наиболее же существенным фактором,

Таблица 8

Эффективность различных групп хозяйств в зависимости от размеров землевладения (1953 г.)¹

Группы хозяйств по площади обрабатываемой земли, тё	Доля данных групп в общем количестве хозяйств, %	Расход рабочего времени на 1 га обрабатываемой земли, час	Сельскохозяйственный доход в расчете на один час рабочего времени, иен
Менее 0,5	39,8	656	27,6
0,5–1,0	32,5	697	33,3
1,0–1,5	22,1 ²	506	39,6
1,5–2,0		426	50,8
Более 2,0	5,6	353	68,8

конечно же, являлась производительность труда, которая напрямую связана с механизацией сельского хозяйства.

Очевидно, что малоземельные хозяйства оказались отрезанными от возможностей быстрого оснащения своих хозяйств собственной техникой. Причем это происходило не только по финансовым причинам, но и вследствие ограниченности земельных площадей, а также избытка рабочих рук. Так, применение самоходного культиватора сокращало потребность в ручном труде на единицу продукции на 7%. Но работал он на участке в 1 тё в среднем всего 30–40 часов в год, а по своей цене был доступен только наиболее зажиточному слою крестьян. Именно поэтому в послевоенной Японии широкое распространение получила практика аренды сельскохозяйственных машин. Из 1 млн хозяйств, пользовавшихся культиваторами, 70% арендовали их у других владельцев. Аренда земли сменилась арендой машин — другой дефицитной и дорогостоящей составной успешного аграрного бизнеса. Для примерно 40% беднейших крестьян, владевших менее чем 0,5 тё, покупка техники была явно не по карману, однако средней прослойке фермеров с наделами 0,5–1 тё земли приобретение некоторых сельскохозяйственных механизмов было по средствам. Так, к 1959 г. более половины этих хозяйств имели механические молотилки, а 17% — даже зерноочистительные машины.

В целом же обеспечение техникой оставалось далекой от 100%, и даже относительно зажиточные группы ощущали острый недостаток

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера — М., 1963. С. 158.

² Доля тех, кто владел 1–2 тё земли.

таких технических средств, как грузовики и трактора. Обращает на себя внимание скачкообразный рост в уровне механизации хозяйств, имеющих свыше 0,5 тё земли по сравнению с самыми малоземельными хозяйствами. Безусловно, лучшая оснащённость была у тех, кто имел больше земли и мог обеспечить необходимый оборот. Анализируя статистические данные, можно прийти к выводу, что фермеры, имевшие в своем распоряжении свыше 1 тё земли, имели достаточно техники для плодотворной и производительной работы. Однако таковых в Японии того периода было не слишком много — 28,5% от общего числа хозяйств. Это и была основа, база всего сельского хозяйства страны.¹

Сложности с ведением аграрного бизнеса вынуждали крестьян обращаться к дополнительным работам. Причем число хозяйств, которые прибегали к побочным заработкам, неуклонно росло с 1938 г. и к 1960 г. увеличилось более чем на 1 млн. Доля хозяйств, не имеющих побочных заработков, уменьшилась с 46 до 34%. Не в лучшую сторону сместился и баланс между теми, кто лишь подрабатывал на стороне, и теми, кто имел вне сельского хозяйства основной доход: доля последних увеличилась с 24 до 32% (см. Приложение 2).

Отдельную проблему для японского сельского хозяйства представлял импорт продовольствия из-за границы. С одной стороны, ясно, что без этого было невозможно покрыть необходимые потребности населения страны, но, с другой стороны, также очевидно, что японское фермерство с его проблемами малоземелья, низкой механизации и избытком рабочих рук было не в состоянии обеспечить надлежащую конкурентоспособность своих продуктов и вынуждено было страдать от переключения спроса на более дешёвую импортную продукцию. Уже в 1954–1955 гг. в связи с ростом издержек внутренние цены на рис превысили мировые цены: в 1956 г. 1 т риса в Японии стоила 63 тыс. иен, в то время как цена импортного риса из США составляла 58 тыс. иен, а из Бирмы — 51 тыс. иен.²

Однако данные проблемы выходили за рамки реформы и объективно не могли быть решены ее инициаторами. Хорошо было уже то, что тысячи голодных и безработных людей смогли найти себе занятие

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера — М., 1963. С. 155, — включая машины находящиеся в коллективной собственности. Данные по всем префектурам, кроме Хоккайдо.

² Попов В. А. Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987. С. 122.

и пропитание в тяжелые послевоенные годы. Правительство сделало все возможное, чтобы максимально равномерно и справедливо разложить груз тягот между всеми слоями населения. Тем самым был достигнут не столько экономический, сколько ощутимый социальный рывок в формировании современных рыночных отношений в сельском хозяйстве.

Характеризуя положение сельскохозяйственного населения Японии в период реформы и после, необходимо отметить, что еще до ее проведения вследствие послевоенного роста цен на продовольствие позиции фермерства значительно упрочились, что выразилось, в частности, в увеличении доли доходов первичного сектора экономики (сельских, лесоводческих и рыболовецких хозяйств) в национальном доходе Японии с 13,7% (1934–1936 гг.) до 33,9% (1946 г.), т. е. почти в 2,5 раза. Разумеется, это было связано с общим уменьшением национального дохода и с резким сокращением объемов промышленного производства и доли в национальном доходе корпоративных прибылей: с 8,7 до 1,1%.

Однако если взять для сравнения 1950 г., когда земельная реформа была окончательно завершена, а промышленность вплотную подошла к довоенному уровню производства и доля корпоративных прибылей в национальном доходе превышала довоенные 8,7%, составляя 9,9%, доля доходов сельских, лесоводческих и рыболовецких хозяйств (т. е. хозяйств первичного сектора) составила 23% национального дохода, т. е. на 68% превысила базисный уровень 1934–1936 гг.¹

Главным образом это произошло за счет резкого сокращения доли доходов от земельной ренты и процентов по обесценившимся вкладам. Доля этой группы доходов сельских раньше сократилась почти в 9 раз: с 18,2% (1934–1936 гг.) до 2,1% (1950 г.) от национального дохода.² Как уже отмечалось, в результате реформы могло происходить подчас не фактическое, а скорее статистическое изменение статуса земельного собственника, при котором его доходы относились уже не в графу «рента», а в графу «доходы от предпринимательства». Для этого требовалось отказаться от безучастной сдачи земли в аренду и самому включаться в процесс найма рабочей силы. Тем не менее налицо были и более существенные сдвиги — главным образом перераспределение земли и значительное снижение аренды.

¹ Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 12.

² Там же. P. 12.

И все-таки, несмотря на явное улучшение положения в сельском хозяйстве по сравнению с первыми послевоенными годами, необходимо учесть, что в целом положение первичного сектора экономики оставалось более тяжелым, чем двух других секторов — промышленного и сферы услуг. Имея в своем распоряжении в 1950 г. чуть больше $1/5$ национального дохода, сельское хозяйство и другие отрасли первичного сектора сосредоточили почти половину трудового населения страны. К тому же если брать все население, то примерно $1/2$ проживала в сельской местности и зависела от данного вида доходов, являясь членами семей фермеров.

Главным же историческим итогом японской аграрной реформы 1946–1950 гг. стало значительное перераспределение как земельных, так и финансовых ресурсов в пользу подавляющего большинства реальных производителей, а также ликвидация феодальных пережитков, открывшая дорогу к новому этапу развития сельского хозяйства Японии.

Глава 2

Реформы в промышленности: ропуск дзайбацу

2.1. Предыстория вопроса: государственная промышленная политика в предвоенные и военные годы

Готовясь к войне и переводу экономики на военный лад, правительство Японии стремилось взять под свой непосредственный контроль как можно больше ключевых отраслей экономики. Первым шагом на этом достаточно длительном пути создания централизованной плановой системы было образование в 1927 г. Бюро ресурсов (Resources Bureau), с помощью которого правительство пыталось прозондировать текущую экономическую обстановку и обеспечить себя надежной и всеобъемлющей информацией о положении дел в реальном секторе экономики. Через два года, в 1929 г., был сделан еще один важный шаг в этом направлении — было образовано министерство торговли и индустрии, традиционно известное под аббревиатурой MCI — Ministry of Commerce and Industry, которое должно было консолидировать ведущие, прежде всего машиностроительные отрасли, отрасли экономики и координировать их деятельность на основе принципов централизованного планирования.

Нападение Японии на Китай в 1937 г. положило начало новому этапу в развитии государственного вмешательства в экономическую жизнь, его значительному усилению с целью мобилизации всех экономических ресурсов страны для ведения агрессивной войны. С этой целью были разработаны и приняты специальные законодательные акты. В ноябре 1937 г. был принят «Закон о мобилизации военной промышленности», а в марте 1938 г. — «Закон о всеобщей мобилизации страны». Постепенно все отрасли экономики были поставлены под военно-государственный контроль. Поворотным в этом процессе мож-

но считать принятый в 1937 г. экспортно-импортный закон, согласно которому правительство обрело полномочия разрешать или запрещать импорт или экспорт любых товаров, а также могло контролировать производство, распределение, обмен и потребление всего импортного сырья. С этого момента министерство торговли и индустрии (МСИ) получало практически неограниченные возможности тотального контроля во всей экономике. Характерно, что этот закон и соответствующая практика государственного планирования во внешней торговле стали прообразом уже вполне мирного послевоенного развития Японии, когда был принят аналогичный закон 1949 г. о внешнеэкономической деятельности и внешнеторговом контроле. Этот законодательный акт продолжил политику централизованного планирования на новом уровне, при котором контроль за внешней торговлей стал мощнейшим рычагом правительства в лице нового министерства внешней торговли и промышленности (Ministry of International Trade and Industry), созданного в 1949 г.

Помимо законодательного оформления в довоенный период происходило создание реальных институтов централизованного планирования. Так, в 1937 г. новый правительственный кабинет князя Коноэ принял историческое в этом направлении решение о соединении военно-исследовательского центра — Бюро ресурсов, с созданным ранее плановым агентством и об образовании мощного контрольно-координирующего органа, названного *Правительственный плановый совет* (Cabinet Planning Board — СРВ). В этом мозговом центре объединились и представители военных, и политики, и даже марксистские экономисты. Эта правительственная структура оказалась достаточно эффективной, она доказала право на свое существование в годы войны и была в модифицированном виде использована и после войны, став прообразом созданных в послевоенный период *Совета по экономической стабилизации* и *Экономического планового агентства*. Все это доказывает то, что мощный фундамент для послевоенного развития был создан еще до войны, когда активно использовались методы государственного регулирования и централизованного планирования в экономике.

Следует отметить, что к 1937 г. Япония была мощной промышленной державой и занимала 5-е место по объему промышленной продукции среди капиталистических стран. На нее приходилось 4,9% производства капиталистического мира. Впереди находились США (41,4%), Англия (12,5%), Германия (9%) и Франция (6%). Именно на развитие промышленности были направлены основные усилия государства.

По мере втягивания Японии в крупномасштабные военные действия процесс государственного регулирования значительно усилился. Особенно отчетливо это проявлялось в государственном регулировании машиностроения — отрасли, игравшей ключевую роль как в довоенный, так и в военный и послевоенный периоды. Создание в 1938 г. организации японских машиностроительных предприятий (Japanese Machine Tool Manufacturers Organization — JMTMO) стало важнейшей ступенью новой широкомасштабной промышленной политики, начатой с принятием в апреле 1938 г. Закона о машиностроительной индустрии (Machine Tool Industry Law), который ввел необходимость получения фирмами-производителями специальной лицензии, дававшей значительные льготы в плане амортизационных списаний, получения субсидий на развитие производства, освобождавшей от пошлин на импорт оборудования, необходимого для их деятельности, а также от уплаты налога на прибыль и подоходного налога в течение пяти лет. Получить столь привлекательную лицензию могли фирмы, имевшие парк, состоящий из 200 станков (50 — для уникальных производств). Условия были очень жесткими и лишь 21 компания, из существовавших в то время 1900 фирм, смогли получить лицензию, среди них были такие именитые предприятия, как:

- *Хитачи Машин Тулс (Hitachi Machine Tools)*;
- *Ниссан Пресижн Машинери (Nissan Precision Machinery)*;
- *Тошиба Машин Тулс (Toshiba Machine Tools)*;
- *Мицубиси Электрик (Mitsubishi Electric)*;
- *Мицуйи Машин Тулс (Mitsui Machine Tools)* и другие.

Три последние фирмы были новыми, созданными и финансируемыми дзайбацу специально для новой сверхприбыльной деятельности в области машиностроения. В группу лицензированных компаний попали и средние предприятия, которые для этой цели объединили свои промышленные мощности в одно производство. В целом это был достаточно продуктивный процесс, который несколько снижал уровень конкуренции и вел к объединению капиталов и созданию более крупных, более производительных предприятий. Именно эта группа компаний была объединена в организацию японских машиностроительных предприятий, и именно она формировала цены на машиностроительную продукцию, которые, как правило, автоматически утверждались министерством торговли и индустрии (МЦИ) и распространялись на весь объем госзаказа.

На этом государственная промышленная политика не остановилась, и уже во время войны, когда на повестку дня встал вопрос о контроле всего и вся, были организованы контрольные промышленные ассоциации (Tasaki). Они были предназначены не столько для координации деятельности компаний, сколько для тотального контроля за ними и регулирования внутренней промышленной политики фирм соответствующей отрасли. По сути дела, речь шла о прямом вмешательстве государства в деятельность частных компаний.

Основной целью такой государственной политики были укрупнение, картелизация предприятий тяжелой промышленности, необходимые как для рационализации производственного процесса, обеспечивающей быстрый экономический рост, так и для упрощения контроля над ограниченным числом хозяйствующих субъектов.

Система контрольных промышленных ассоциаций объединяла все предприятия и компании данной отрасли, будь то монополии или мелкие фирмы, в единое целое и была призвана максимально быстро и эффективно выполнять правительственные заказы. Очевидно, что главенство в этих ассоциациях осуществляли владельцы крупнейших компаний, значительно усилившие и расширившие свое монопольное положение.

Так, если в 1937 г. в каменноугольной промышленности было занято около 500 предприятий и на 5 крупнейших компаний при этом приходилось 44,4% объема производства, то после создания в 1942 г. «Угольной ассоциации» возможность прямого или косвенного контроля над всей добычей угля получили всего лишь 2 монополистических концерна — Мицуйи и Мицубиси, непосредственно владевшие к тому времени почти половиной всех угольных шахт.¹ Именно таким путем этим двум многопрофильным концернам удалось за годы войны значительно разрастись и увеличить объем своего капитала.

Государство становится главным заказчиком для военно-промышленного комплекса страны, а также главным контролером за аккуратным выполнением всех смежных работ, необходимых для военной промышленности. Таким образом, государство уже переходило грань обычного частно-рыночного способа ведения дел и включало в свой арсенал методы административного командного управления, перенимаемые главным образом у Советского Союза, демонстрировавшего в те годы чудеса планового хозяйства.

¹ Певзнер Я. А. Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. С. 29–34.

В целом в 1941–1944 гг. правительственные закупки выросли более чем в 2,5 раза по сравнению с 1934–1936 гг. и составили в среднем 32,9% национального дохода. Еще 27,9% национального дохода, шедшие на инвестиции, также расходовались под прямым или косвенным контролем государства.¹

В результате под прямой или косвенный контроль государства были поставлены экспорт и импорт, внутренняя торговля потребительскими товарами, товарами первого подразделения и ценными бумагами, кредиты и инвестиции, номенклатура продукции в крупной, мелкой и средней промышленности, а также в сельском хозяйстве, мобилизация и распределение рабочей силы и ее эксплуатация — предельные ставки заработной платы, особый режим на военных заводах и т. д. Все это достигалось с использованием всевозможных рычагов государственно-монополистического регулирования экономики, посредством налогов и займов, государственных заказов и принудительных закупок, системы лицензий, максимальных цен и рационаирования, через сеть так называемых контрольных организаций и путем расширения государственного предпринимательства.

Не осталось без присмотра и население — частная жизнь граждан. Здесь при помощи карточной системы государство контролировало расходы на потребление. Использовались и такие меры, как строгая дисциплина, казарменное положение, всесторонний идеологический надзор и недопущение инакомыслия.

Уже к концу войны, в 1944 г., когда потребовалось мобилизовать последние резервы, был издан «Закон о компаниях военного производства» и создана система так называемых «выделенных компаний», включавшая в себя к февралю 1945 г. 677 наиболее крупных и стратегически важных фирм, сконцентрировавших в своих руках почти все военное производство страны. Это были компании таких ведущих отраслей, как каменноугольная, черная и цветная металлургия, самолетостроение и судостроение. В основном здесь были объединены частные компании японских концернов (дзайбацу) и два десятка полугосударственных компаний. Директора «выделенных» компаний приобретали чрезвычайные правительственные полномочия, работники переводились на положение военнослужащих, а нередко и на полуказарменное положение. Крупные предприятия, не входившие в число «выделенных», были обязаны работать только по заказам последних.

¹ Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. — М., 1961. С. 55.

Создание подобной системы довело государственно-монополистическое развитие в Японии до своего апогея. Все это сопровождалось концентрацией и централизацией капитала, усилением влияния и без того могущественных монополистических групп. Четыре ведущих концерна страны контролировали в общей сложности 40% национального богатства страны. В упоминавшемся выше концерне «Мицуй» общее число компаний прямой и косвенной зависимости увеличилось за годы войны в 1,5 раза: со 101 (1937 г.) до 151 (1945 г.), а весь оплаченный капитал — соответственно с 1177 млн иен до 2300 млн иен, или на 95,4%. В концерне Мицубиси рост был еще более значительным: общее число компаний прямой и косвенной зависимости увеличилось почти втрое: с 73 до 204 (к моменту роспуска — 209 компаний), а их оплаченный капитал — с 848 млн иен до 2158 млн иен, или на 154,5%.¹ Столь стремительный рост этих компаний дзайбацу был прямым следствием целенаправленной государственной политики в области промышленности.

Аналогичным образом развивалась ситуация и в банковском секторе. Если в конце 1942 г. в Японии (без учета колоний) насчитывалось 144 банка, то уже через два года, в конце 1944 г., почти вдвое меньше — 83, к концу же 1945 г. — 61 банк. При этом активы всех банков, вместе взятые, увеличились за тот же период с 51,1 млрд иен (1942 г.) до 74,1 млрд иен (1944 г.) и до 138, 1 млрд. иен (1945 г.), т. е. на 45 и 86% соответственно.² В целом к концу войны не менее 80% всех банковских депозитов и капиталов, существовавших в стране банков и страховых обществ было сконцентрировано в 13 кредитных учреждениях. Это были:

- пять коммерческих банков («Мицуй», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда», «Санва»);
- пять страховых компаний («Мицуй», «Мицубиси», «Сумитомо», «Ясуда», «Дайити»);
- один «Объединенный сберегательный банк»;
- два полугосударственных банка («Японский банк» и «Промышленный банк»).

Оценивая проводимую в Японии в предвоенные и военные годы экономическую политику, можно отметить как ее положительные, так и отрицательные свойства и результаты. С одной стороны, предпри-

¹ Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. — М., 1961. С. 35.

² Там же. С. 32.

нятые государством меры действительно дали значительный экономический результат. Объем промышленного производства достиг своего максимума именно в 1944 г., превысив довоенный уровень 1937 г. на 37%. Впоследствии такого высокого уровня производства Япония достигла лишь к середине 1950-х гг. (график 3).

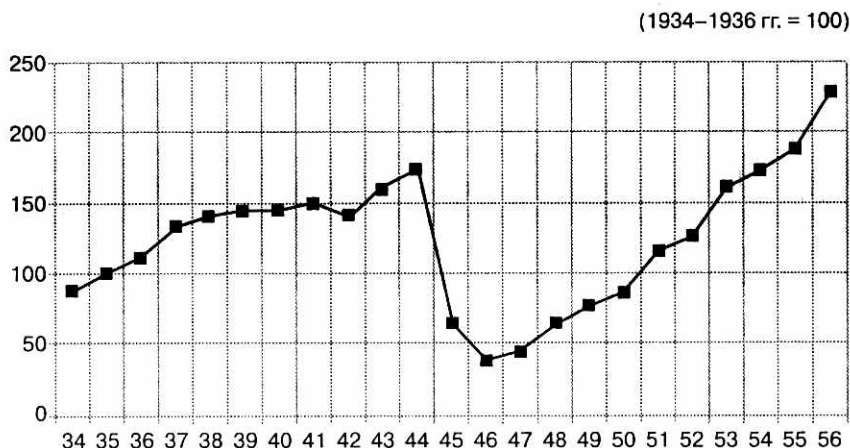


График 3. Общий индекс промышленного производства в Японии в 1934–1956 гг.¹

Из вышеприведенного графика видно, что своего пика экономика Японии достигла в самый разгар войны — в 1944 г. Это стало возможно лишь благодаря мобилизации всех резервов и напряжению всех сил гражданской части населения. Именно поэтому даже в конце войны, когда Япония несла значительные потери, экономический рост промышленного производства продолжался, а в 1943 и 1944 гг. заметно усилился, годовые темпы роста составляли по 10%. Только к 1955 г. Японии удалось вновь вернуться к максимально достигнутому ранее уровню 1944 г. Очевидно, что данный эффект был бы вряд ли возможен без координирующей и цементирующей роли государства.

Другим положительным моментом в проводимой государственной политике регулирования экономикой было то, что помимо материального эффекта, который во многом был нивелирован войной, произошло

¹ Составлен по: Statistical Year Book. — U. N., 1954; Monthly Bulletin of statistics. — U. N., 12. 1954; Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 111.

накопление ценного опыта макроэкономического государственного управления и координации действий частных компаний, что впоследствии было успешно применено уже в новых послевоенных условиях на основе новых демократических и свободных рыночных принципов. Это значительно облегчило Японии построение новой социально-ориентированной рыночной экономики с уникально высокими темпами роста, во многом обусловленными именно активной и целенаправленной государственной политикой.

С другой стороны, далеко не все было успешно и конструктивно в проводимой до войны государственной экономической политике. Попытки подменять рыночные отношения централизованным планированием нередко приводили к перекосам, в частности в сфере ценообразования. Так, к примеру, на одни и те же станки, производимые по госзаказу, правительство в лице министерства торговли и индустрии устанавливало различные цены в зависимости от того, кто был их производителем — крупная компания, лицензированная и входящая в организацию японских машиностроительных предприятий, или же это была средняя или мелкая фирма-производитель. При этом разница в ценах была значительная: средние фирмы получали лишь 75% цены, по которой рассчитывались с крупными компаниями, а мелкие только 50%.¹ Результатом такой государственной политики, когда одни фирмы получают льготы и возможность диктовать цены, постоянно завышая их, а другие компании ущемляются и недополучают необходимые для нормального существования и развития средства, стало стремительное удорожание промышленной продукции и быстрое разорение мелких производителей. В период 1938–1944 гг. наблюдался 3-кратный рост стоимости выпускаемых машин, что не замедлило отразиться в завышении статистических отчетов, в то же самое время число фактически выпускаемых станков сократилось на 20%.²

Неблагоприятными были и последствия безграничного усиления ведущих семей — дзайбацу, которые могли использовать тесные связи с государством в своих интересах, в частности в конкурентной борьбе.

Однако особенно негативным и деструктивным было втягивание экономики в войну и ее крайняя милитаризация, которая задела интересы всех слоев общества, начиная с глав концернов и кончая рядовыми гражданами.

¹ См. *Friedman D.* The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan. — Cornell University, Ithaca, London. 1988. P. 55–56.

² Там же. P. 55–56.

Процесс милитаризации японской экономики начался еще задолго до войны, однако в начале 1940-х гг., когда резко усилился накал внутриполитической борьбы и возросла, перейдя в войну, острота внешнеполитического противостояния, этот процесс достиг максимума. 18 октября 1941 г., менее чем за 2 месяца до нападения на Пёрл-Харбор, в Японии был сформирован новый кабинет министров во главе с крайне реакционным генералом Хидэки Тодзио, который взял на себя не только функции премьера, но и военного министра и министра внутренних дел, став настоящим диктатором и проводником наиболее агрессивных милитаристских настроений, человеком, развязавшим войну на Тихом океане.¹

Еще находясь в прежнем правительственном составе, возглавляемом князем Коноэ, генерал Тодзио, будучи одним из лидеров армии и состоя в «группе контроля» военных над правительством, подталкивал премьера Коноэ к более решительным действиям в отношении США. Надо отметить, что и кабинет князя Коноэ, сформированный 22 июля 1940 г., был откровенно профашистским (второй кабинет Коноэ: июль 1940–апрель 1941 гг.). Именно Коноэ начал агрессию против Китая в 1937 г. (первый кабинет Коноэ: октябрь 1937–январь 1939 гг.) и назначил впоследствии генерала Тодзио военным министром — на ключевую должность в правительстве, хотя было известно, что этот бывший жандарм является лидером военно-фашистской организации.

Представители крупного бизнеса не оставались в стороне от политического процесса, не были они и пассивными наблюдателями. Так, у концерна «Мицуи» исторически существовали тесные отношения с руководством армии и с политической партией Сейюкай, именно в периоды нахождения у власти этой партии «Мицуи» заметно укреплял свое экономическое положение. Концерн «Мицубиси», напротив, поддерживал прочные связи с руководством японского флота и политической партией Минсейто. Поэтому не случайно, что щедрые военно-морские контракты перепадали именно «Мицубиси». Традиция продолжилась и во время войны. Характерно, что в правительство генерала Тодзио напрямую вошли представители крупного бизнеса, стремившиеся максимально использовать удобную ситуацию и получить выгодные контракты и привилегии от государства, проводившего агрессивную политику. От концерна «Мицуи» в кабинет вошел министр

¹ Тодзио был повешен в 1948 г. по решению Международного Военного Трибунала. Коноэ покончил самоубийством в конце 1945 г.

финансов Кавада, от концерна «Мицубиси» — министр торговли и промышленности Кобаяси, от концерна «Сумитомо» — министр связи и железных дорог Мурата. Это были отнюдь не второстепенные позиции, а ключевые министерства.

В области экономики сразу были предприняты меры по принудительному регулированию продолжительности рабочего дня, заработной платы, трудовой мобилизации; были запрещены стачки, демонстрации, деятельность профсоюзов. Правительство имело неограниченную власть на издание предписаний руководителям любых частных компаний, могло свободно вмешиваться в их деятельность, контролировать их работу, планы, связи и т. д.

В результате такого политического курса экономика была вынуждена претерпеть структурные изменения в сторону уменьшения производства товаров народного потребления и ужесточения порядка и дисциплины. Стремительными темпами ухудшалось и положение населения Японии. Так в 1940 г. — еще перед началом основных боевых действий и всех тягот и лишений, связанных с этим, — реальная заработная плата рабочих и служащих составляла лишь 60% к уровню 1937 г., снизившись всего за 3 года на 40%.¹

Если предыдущее правительство Коноэ как-то сдерживало начало крупномасштабной войны, то правительство Тодзио взяло совершенно откровенный курс на начало войны и перевод всей экономики на военные рельсы. Логичным продолжением этой политики, широко поддерживаемой во влиятельных государственных, армейских и деловых кругах, стало нападение 7 декабря 1941 г. на США.

Несмотря на то что японское промышленное производство достигло своего максимума в 1943–1944 гг., война выявила и многие проблемы японской экономики, обнаружила слабость многих ее звеньев. Прежде всего это касалось застарелой феодальной аграрной системы, которая оказалась «узким местом» в разрастающейся промышленной империи. Дефицит продовольствия стал обнаруживаться довольно скоро и проявлялся во все более угрожающих масштабах. В конечном счете это стало влиять и на военное производство, так как вместо того, чтобы перевозить стратегическое сырье, материалы и другие необходимые для промышленности ресурсы, японский флот был занят доставкой продовольствия. И хотя Япония усиленно ввозила рис из своих колоний — Кореи и Тайваня, это не могло полностью решить проблему.

¹ *Латышев И.* Внутренняя политика японского империализма накануне войны на Тихом океане. 1931–1941 гг. — М., 1955. С. 68.

Возникли проблемы и сырьевого голода. Ввоз сырья из колоний сопровождался все большим риском и потерями, связанными с проводившимися мероприятиями по блокаде Японии. Стремительно возрастал недостаток рабочей силы, связанный с мобилизацией значительных масс населения в армию и на флот. К 1945 г. на японские предприятия было мобилизовано 3 млн учащихся средних школ, работавших по 10–12 часов в день, и 1,2 млн женщин. Было принудительно ввезено 200 тыс. корейцев для работы в шахтах и на рудниках. Продолжительность рабочего дня составляла 12–15 часов.¹

Беспрецедентное развитие военно-промышленного сектора привело к дисбалансу всей экономической системы и явному перекосу в промышленности. Производство потребительских товаров было практически свернуто, и к 1943 г. соответствующие отрасли промышленности были полностью переключены на производство военной продукции.

О том, что, достигнув пика, Япония вступила в полосу серьезнейших экономических проблем, свидетельствовало и то, что под давлением все возраставшей критики 18 июля 1944 г., т. е. еще более чем за год до капитуляции, ушло в отставку однозное правительство генерала Тодзио, которое оказалось неспособным выполнить все то, что было обещано. При этом был сформирован новый кабинет генерала Койсо, который хоть и выступал за продолжение войны, но был все же менее радикален. Он также продолжил изыскание резервов для обороны японского архипелага от противника. План мероприятий был изложен в «Программе чрезвычайных мер, необходимых для достижения победы», утвержденной 25 января 1945 г. Однако и этому начинанию не было суждено сбыться в силу объективных, все более ухудшавшихся условий.

7 апреля 1945 г. правительство Койсо было смещено, просуществовав менее 9 месяцев. Было ясно, что необходимо еще более миролюбивое правительство, готовое вывести страну из войны. Новым премьером был назначен адмирал Судзуки, бывший старшим генерал-адъютантом императора. Этот глубокий старик, с 1936 г. не появлявшийся на политической арене и характеризовавшийся как нейтральное лицо, был призван каким-то образом разрешить создавшуюся ситуацию, хотя надежд на это оставалось все меньше. В конечном счете именно этому кабинету пришлось обсуждать условия Потсдамской декларации и после совещания у императора 14 августа 1945 г. заявить о безоговорочной капитуляции 15 августа 1945 г.

¹ *Кутаков Л. Н.* Очерки новейшей истории Японии 1918–1963 гг. — М., 1965. С. 160.

Между тем, хотя премьеры и менялись, нахождение в составе кабинета представителей дзайбацу было постоянным. Так, заметной фигурой в новом правительстве был президент контрольной ассоциации сталелитейной промышленности Тоёда, который принадлежал к семье Мицуи. Имели своих представителей в правительстве и другие дзайбацу. Это было чрезвычайно важным обстоятельством, так как правительство принимало весьма выгодные для дзайбацу решения, определяя свои приоритеты и очерчивая контуры уже новой послевоенной экономической системы.

В целом, несмотря на разные, подчас диаметрально противоположные, оценки проводившейся в Японии государственной политики, можно констатировать тот факт, что в довоенные и частично в военные годы был создан прочный базис не только военного, но и во многом послевоенного экономического развития Японии как промышленной державы. Причем не менее важным, чем создание индустриальной базы, было то, что были разработаны и опробованы весьма эффективные методы макроэкономического управления экономикой, которые в модернизированном виде с успехом были использованы уже в послевоенное время.

2.2. Послевоенные трудности: проблема репараций и восстановления

Вторая мировая война принесла Японии неисчислимые страдания и была связана с огромными потерями. Главным уроном для Японии были невиданные ранее человеческие жертвы — погибло и пропало без вести свыше 3 млн человек. Из них:

- убитые из числа армии и флота — 1 174 474 человек;
- потери мирного населения — 672 000 человек, в основном в результате авианалетов, включая и две атомные бомбардировки;
- пропавшие без вести — 1 483 000 человек;
- раненые — 4 116 000 человек.

Материальный урон был также катастрофическим. Общая сумма потерь составляла 64,3 млрд иен, в процентном отношении была уничтожена четверть всего национального богатства. Кроме того, надо отметить, что общая сумма ущерба не включала прежние военные расходы в размере \$56 млрд. Основная сумма ущерба пришлась на разрушенные в ходе войны строения — 22,2 млрд иен, или 34,5% от суммы общего урона. Оставшиеся здания и сооружения оценивались в размере 68,2 млрд иен, т. е. была уничтожена четверть всех строений.

За время войны 110 городов подверглось воздушным налетам, было разрушено 3,1 млн домов (25% от общего количества), без крова остались 8,8 млн человек (12% всего населения).¹ Причем жертвами бомбардировок стали в основном (на 70%) мирные объекты, а многочисленные военные и промышленные сооружения пострадали гораздо меньше. Например, полностью сохранился гигантский металлургический комбинат «Явата», который давал четверть довоенной выплавки чугуна и до 40% выплавки стали.

Впрочем, было бы неверно делать на этом основании вывод о том, что японская индустрия вовсе не пострадала от бомбардировок. Были полностью уничтожены металлургические заводы «Кавасаки». Разрушения в базовых отраслях были настолько масштабны, что в 1946 г. общий выпуск всех металлургических предприятий Японии составлял лишь 557 тыс. тонн по сравнению с пиковым значением 7650 тыс. тонн в 1943 г.²

Огромные потери понес флот. Было уничтожено кораблей на сумму 7,4 млрд иен, что составляло 82% стоимости флота. Большой урон был нанесен объектам промышленного назначения — было уничтожено станков и оборудования на сумму 8,0 млрд иен, предметов домашнего обихода (мебель и прочее) на сумму 9,6 млрд иен. Характерно, что сумма потерь последних выше, чем размер уничтоженных промышленных объектов. Это связано с тем, что жилые районы городов подвергались авианалетам с большей интенсивностью, чем промышленные объекты, именно поэтому многие предприятия остались нетронутыми.

Общая структура убытков представлена в табл. 9. В последнем столбце приводится оценочная сумма национального богатства, имевшегося в 1935 г. (с учетом инфляции). Сравнивая положение после войны с состоянием 1935 г., легко прийти к выводу, что Япония была отброшена в своем развитии как минимум на десять лет.

Что же касалось восстановления японской экономики, то власти США, осуществившие оккупацию, сразу определили, что это дело исключительно народа Японии и на помощь здесь рассчитывать не стоит. Более того, Япония обязывалась содержать, обеспечивая всеми необходимыми товарами и услугами, оккупационную армию, факти-

¹ *Кутаков Л. И.* Очерки новейшей истории Японии 1918–1963 гг. — М., 1965. С. 177.

² *Etsuo A.* Anatomy of a Japanese steel firm: NKK-its strategy and performance against the tide, 1951–1990 // Japanese business success. The Evolution of a Strategy / Ed. by Takeshi Yu. — London, N. Y., 1994. P. 98.

Таблица 9

Материальные потери Японии во Второй мировой войне (млрд иен)¹

	Общие потери, (а)	Оценочное состояние активов при отсутствии потерь, (б)	Оставшееся национальное богатство к концу войны, (в)	Доля убытков (а : б), %	Национальное богатство в 1935 г. в ценах августа 1945 г.
Общая сумма национального богатства, из них:	64,3	253,1	188,9	25	186,7
строения	22,2	90,4	68,2	25	76,3
индустриальное машинное оборудование	8,0	23,3	15,4	34	8,5
корабли	7,4	9,1	1,8	82	3,1
электро- и газовое оборудование	1,6	14,9	13,3	11	9,0
мебель и предметы домашнего хозяйства	9,6	46,4	36,9	21	39,3
готовые товары	7,9	33,0	25,1	24	23,5

чески состоявшую из войск США, не считая незначительного присутствия Великобритании, а также должна была платить репарационные платежи.²

Созданная осенью 1945 г. комиссия по репарациям под руководством Поули (Pauley Reparations Mission) предложила наложить на Японию репарации в сумме 2466 млн иен (в ценах 1939 г.), из которых 990 млн иен приходились на промышленное оборудование, а 1476 млн иен — на военную технику и прочие запасы. Предлагалось конфисковать все самолеты, материалы для их производства, легкие металлы, оборудование шарикоподшипниковых заводов, арсеналы армии и флота, половину оборудования всех судоверфей, электростанций, а также металлургических, машиностроительных предприятий. При таком развитии событий Япония оказалась бы отброшена по уровню промышленного производства к 1926–1930 гг.³

¹ Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. — Tokyo, 1981. P. 15.

² Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure. — Tokyo, 1981. P. 23.

³ Там же. P. 31.

Вот с таким тяжелым бременем, наложенным на страну, и без того обескровленную долгими годами кровопролитной и разрушительной войны, Япония должна была начинать восстановление своей экономики. Можно определенно утверждать, что если бы эти первоначальные планы были осуществлены в полном объеме, японское экономическое чудо было бы маловероятно. Во всяком случае, потребовалось бы значительно больше усилий для того, чтобы продемонстрировать миру то, что было достигнуто впоследствии.

Необходимо помнить, что США являлись давним экономическим конкурентом Японии, и в условиях бурного послевоенного экономического и территориального раздела мира они не упустили бы возможности расширить свое экономическое присутствие как на японском рынке, так и на рынках стран Тихоокеанского региона за счет вытеснения японских производителей. При таком развитии событий ослабление Японии и сдерживание ее восстановления в ранге мировой экономической державы было бы наиболее рациональным шагом с американской стороны.

Возможно, все было бы именно так, если бы не начало эпохального противостояния двух мировых супердержав — Советского Союза, победившего во Второй мировой войне и значительно упрочившего свои внешне-политические позиции, и Соединенных Штатов Америки, которые не только вышли победителем в войне (прежде всего в войне на Тихом океане), но и оказались лидером мировой экономики. Крайне важным было и то, что провалились американские планы в отношении Китая, который встал на социалистический путь развития, существенно усилив позиции советского блока.

В самой же Японии углублялся экономический кризис и накалялась социальная атмосфера. Находясь в состоянии послевоенной разрухи, Япония пережила острейший экономический кризис, сопровождавшийся резким спадом производства, инфляцией и безработицей. Значительно ухудшилось положение Японии и относительно других капиталистических стран: в 1946 г. ее доля в промышленной продукции капиталистического мира сократилась до 1,7%, и она оказалась на 7-м месте, пропустив вперед Канаду и Италию.¹

Спад промышленного производства, лавинообразно начавшийся в 1945 г., достиг нижней точки в 1946 г. Производство промышленной продукции упало до 1/5 от среднего уровня 1939–1944 гг. С 1947 г.

¹ См.: Статистические показатели экономического положения капиталистических стран. — М., 1956.

медленно начался подъем, однако до 1949 г. не удалось достичь и 1/2 от довоенного уровня (1937 г.) Глубина спада была настолько значительна, что, несмотря на все предпринимаемые усилия, включая американскую помощь, достичь базисного уровня 1934–1936 гг. японская экономика смогла лишь в 1951 г. Добыча угля, главного энергоносителя, составляла в ноябре 1945 г. 1/8 среднемесячной добычи 1940 г., производство чугуна составляло 1/17 среднемесячного уровня 1942 г., текстильное производство (в начале 1946 г.) всего 1/20 от уровня 1937 г., а производство электромоторов — лишь 1/10 от уровня 1939 г.¹ (табл. 10).

Таблица 10

Общий индекс промышленного производства в Японии 1934–1956 гг.²

(1934–1936 гг. = 100)

Год	Общий индекс	Изменение к предыдущему году, %
1934	89,9	—
1935	99,2	+10,3
1936	110,3	+11,2
1937	128,6	+16,6
1938	141,1	+9,7
1939	146,6	+3,9
1940	147,9	+0,9
1941	150,0	+2,1
1942	145,6	-2,9
1943	159,7	+9,7
1944	176,2	+10,3
1945	63,2	-64,1
1946	39,2	-38,0
1947	46,2	+17,9
1948	61,8	+33,8
1949	76,7	+24,1
1950	88,0	+14,7
1951	119,4	+35,7
1952	131,8	+10,4
1953	161,2	+22,3
1954	173,5	+7,6
1955	187,9	+8,3
1956	227,4	+21,0

¹ *Reischauer E.* The United States and Japan. — N. Y., 1964. P. 247–248.

² Рассчитано по: *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 15; Economic Statistics of Japan. Bank of Japan. — Tokyo, 1956. P. 203.

Вместе с тем всего за 20 лет (1934–1956 гг.) благодаря началу периода высоких темпов экономического роста общий индекс промышленного производства вырос в 2,5 раза, или примерно на 7% в год (в среднем).

Одним из главных факторов послевоенного развития промышленности Японии стала проводимая правительством промышленная политика, а также позиция оккупационного штаба СКАП и связанный с этим вопрос о репарациях. Давление со стороны американских властей оказало значительное влияние на процесс восстановления Японии. Однако и сами японские власти не были лишены инициативы в процессе принятия решений. Таким образом, проводившаяся политика была результатом двустороннего диалога американских и японских политиков. Цели и задачи двух властных элит были, разумеется, во многом неоднородны и претерпевали, кроме того, существенные внутренние изменения.

Что касается японской стороны, то с поражением в войне чехарда правительств не прекратилась, и Акт капитуляции на борту «Миссури» подписывал уже представитель нового кабинета, сформированного 17 августа 1945 г. под председательством принца Хигасикуни, министр иностранных дел Мамору Сигэмицу. Новый премьер-министр, генерал Хигасикуни, был членом императорской семьи — впервые в истории Японии правительство возглавила особа из императорской фамилии. Как известно, Япония была и остается по сей день монархией, во главе которой стоит император. Именно в переломные, кризисные моменты его миссия проявляется во всю силу и становится очевидна его уникальная незаменимость. Как бы то ни было, но Японии удалось избежать полной оккупационной реорганизации: в капитулировавшей стране сохранился не только император, но и продолжило работать действующее правительство. Произошло максимально возможное смягчение потерь, и противостояние двух сил разрешилось практически безболезненно. Японской властной элите удалось не только сохранить политическое устройство государства, но и избежать раздела страны на оккупационные зоны по примеру Германии.

Другой характерной чертой, свойственной Японии, была близость крупных промышленников к власти, которая позволяла им значительно снизить свои потери в связи с поражением в войне. Под нажимом глав концернов правительство приняло целый ряд мер по компенсации убытков монополиям. Так, еще правительству адмирала Судзуки удалось осуществить некоторые мероприятия, направленные на максимальное сохранение и распределение среди дзайбацу материальных средств, использовавшихся для ведения войны. Непосредственно в день

принятия решения о капитуляции, 14 августа 1945 г., правительство выпустило постановление «О чрезвычайных мерах в области военных материалов, находящихся в руках армии и других организаций». По этому документу материальные ценности на сумму около 100 млрд иен были распределены среди компаний военно-промышленного комплекса, представленных в основном дзайбацу.

Это был щедрый подарок японским монополиям. Новое правительство принца Хигасикуни пыталось остановить этот процесс и вернуть в государственные резервы розданное имущество — соответствующий указ был издан 28 августа 1945 г., однако двух недель оказалось достаточно, чтобы безвозвратно исчезло 70% всех военных материалов.¹ Логика правительства была достаточно ясна: спасти от конфискации все то, что еще можно было спасти, а также компенсировать промышленникам потери от разрушительных бомбардировок с целью недопущения их разорения, что представляло собой действительно серьезную угрозу и было чревато значительным ухудшением и без того непростой ситуации.

Правительство Хигасикуни не было профессиональным, оно выполнило с честью ритуальную работу по капитуляции, но в плане восстановления экономики оказалось неэффективно. Оно просуществовало лишь два месяца, до 9 октября 1945 г., когда его сменил кабинет Кидзюро Сидэхара. Это был опытный дипломат проамериканской ориентации, еще в 1919 г. бывший посланником Японии в США и имевший тесные связи с концерном «Мицубиси». Вместе с ним в новый кабинет вошел и другой представитель «Мицубиси» — Кобаяси. Но и этот правительственный кабинет продержался недолго, хотя за время нахождения у власти правительству Сидэхара удалось сделать достаточно много. Помимо начала земельной реформы и проведения денежной реформы в феврале 1946 г. оно осуществило целый ряд демократических преобразований, отменив наиболее реакционные законы, освободив 3 тыс. политзаключенных, ликвидировав жандармерию, министерство внутренних дел, а также военное и морское министерства.

В юридическом плане новые правительственные указы не требовали одобрения парламентом. На основе императорского указа от 29 сентября 1945 г. допускалось принятие не законов, а правительственных указов или министерских приказов в случае, если это было необходимо для выполнения условий Потсдамской декларации или требований оккупационных властей. Такие законодательные акты стали называться

¹ История войны на Тихом океане. — М., 1958. Т. 5. С. 90–91.

«потсдамскими» и значительно упростили процедуру принятия решений. Так, в частности, на базе принятия таких указов правительство Сидэхара заморозило имущество дзайбацу, начав грандиозную программу монополизации японской экономики.

10 апреля 1946 г. состоялись парламентские выборы. Из 485 депутатских мандатов либеральная партия получила 140, прогрессивная партия — 94, социалистическая — 93, компартия — только 5.

27 апреля 1946 г. правительство Сидэхара, опиравшееся на прогрессивную партию, ушло в отставку. С 22 мая 1946 г. в Японии работало уже новое правительство Сигэру Иосида (Yoshida), который занимал пост министра иностранных дел в предыдущем правительстве и возглавлял либеральную партию.

Экономическая программа нового правительства была представлена в парламент в июле 1946 г. Она содержала следующие положения:

- приоритетное внимание ключевым отраслям промышленности (наращивание производства угля с целью решения энергетической проблемы, рост выпуска удобрений для сельского хозяйства и т. д.);
- мощная финансовая поддержка частных инициатив, направленных на восстановление экономики (предоставление кредитов на капиталовложения по линии Банка Японии с целью поощрения промышленности и т. д.);
- рационализация промышленности;
- меры по преодолению безработицы (выделение средств на создание рабочих мест, организация коммунальных предприятий, общественных работ по восстановлению разрушений военного времени).¹

Обращает на себя внимание то, что основными целями государства продолжали оставаться базовые отрасли промышленности, при этом основным средством выхода из кризиса являлось продолжение усиленного финансирования со стороны государства. Руководствуясь подобной программой, правительство активно наращивало денежную эмиссию, не опасаясь того, что за этим может последовать не менее болезненный для населения и тех же предприятий неконтролируемый рост цен. Дилемма, что хуже — инфляция или спад промышленного производства, оказалась главным водоразделом как между японскими государственными чиновниками, так и между японским правительством в целом и штабом СКАП. Министерство финансов Японии вы-

¹ История Японии. 1868–1998 / Под ред. А. Жукова. — М., 1999. Т. 2. С. 514.

ступало за необходимость поддержки производителей и допускало возможность значительного расширения денежной базы, в то же время Центральный банк Японии придерживался умеренной финансовой политики, такую же позицию занимал и штаб СКАП, который критиковал безудержную денежную эмиссию.

Министерство финансов Японии уже после поражения в войне продолжало выполнение всех взятых на себя военных обязательств фирмам и гражданам: оплачивались старые государственные гарантии и выполнялись расчеты по военным контрактам, погашались государственные займы и выплачивались обещанные кредиты, раздавались щедрые пенсии демобилизованным и денежные пособия репатриированным. За счет ничем не подкрепленной эмиссии правительство рассчитывалось по всей гигантской массе накопившихся и возникших вновь обязательств, оказывало государственную поддержку и пыталось осуществить инвестирование в промышленность. Результатом такой политики стало беспрецедентное увеличение денежной массы: только за первые три послевоенных месяца было эмитировано 26,6 млрд иен, что равнялось трети всех военных расходов Японии 1937–1945 гг.¹ Впоследствии этот курс был продолжен, и к концу 1946 г. в обращении находилось уже 90 млрд иен (рост за год на 64%).

Руководство СКАП неодобрительно относилось к такой политике и настояло на ее прекращении, объявлении правительством дефолта и прекращении расчетов по всем военным обязательствам. Однако даже того, что уже было сделано, хватило для начала стремительной инфляции. Если принять августовский 1945 г. уровень цен за 100, то в сентябре индекс цен составил 346,8; в декабре — 584,9; а в марте 1946 г. уже 1184,5.² Вскоре пришлось осознать, что инфляция оказалась не меньшим злом, борьба с которым сложна и долговременна.

Правительство Иосида понимало угрозу развития инфляции, однако была выбрана стратегия поддержки «приоритетных производств» — базовых отраслей, таких как угольная промышленность и металлургия, которые получали дотации за поддержание низких (ниже себестоимости) цен на свою продукцию. Следуя этой политике, в августе 1946 г. в рамках структуры правительства были учреждены штаб экономической стабилизации и управление цен.

Меры, предложенные правительством Иосида, подразумевали возможность преодоления кризиса благодаря наращиванию объемов

¹ Johnson Ch. MITI and the Japanese Miracle. — Stanford, 1982. P. 178.

² Там же.

производства, несмотря на то что достигалось это благодаря инфляции, далеко не безупречно перераспределявшей государственные средства. Очевидно, что в выигрыше оказывался крупный бизнес, а проигравшей стороной те, чьи доходы были фиксированы или не поспевали за ростом цен, — т. е. основная масса наемных рабочих. Поэтому вполне логичным выглядела, с одной стороны, поддержка курса правительства парламентом Японии и, с другой стороны, рост недовольства со стороны рабочего движения, выступавшего за введение «народного контроля» над производством. Правительство отвергло попытки обобществления производства, но сдерживать растущее давление со стороны профсоюзов становилось все сложнее.

Проведенные в апреле 1947 г. новые парламентские выборы привели к тревожной для американских властей победе социалистической партии, получившей в палате представителей 143 мандата. Ее лидер Тэцу Катаяма стал новым премьер-министром, создав коалиционный кабинет с демократической партией (с февраля 1947 г. так стала называться бывшая прогрессивная партия), которая получила 124 места в парламенте, заняв 3-е место после либеральной партии, имевшей 131 мандат, коммунистам досталось только 4 места.¹ Новый премьер-министр, правый социалист Катаяма, продолжил неэффективную политику субсидирования крупных монополий, покрывая разницу между ценой и себестоимостью таких продуктов, как уголь, сталь, сера и т. п. Это вело к продолжению инфляции, а при условии, что заработные платы, будучи нередко замороженными, не догоняли цены, еще и к снижению реальной заработной платы. В результате усилилось забастовочное движение, только с октября по ноябрь 1947 г. в нем приняло участие 6,7 млн человек.² Неудачным оказался и альянс с демократической партией. Разногласия оказались слишком существенными, чтобы позволить начать плодотворную совместную работу. Социалисты упустили свой исторический шанс закрепиться у власти, и инициатива на долгие времена перешла к консервативным партиям. 10 февраля 1948 г. кабинет Катаяма был сменен новым правительством во главе с лидером демократической партии Хитоси Асида (см. Приложение 9).

Быстрая смена кабинетов министров отрицательно сказывалась на развитии экономики. Объяснить такую частую смену руководства можно тем, что даже достаточно умеренные правительства, оказавшись у власти, попадали под критику с трех сторон: американского штаба,

¹ История Японии. 1868–1998 / Под ред. А. Жукова. 1999. Т. 2. С. 523.

² *Китаков Л. Н.* Очерки новейшей истории Японии 1918–1963 гг. — М., 1965. С. 199.

собственных консерваторов — лидеров крупного бизнеса и набиравших силу профсоюзов. Требования двух последних были крайне резки и прямо противоположны. Профсоюзы во главе с коммунистами помимо повышения заработной платы и других экономических требований выдвигали и такие политические лозунги, как введение рабочего контроля на предприятиях и национализация. В то же время наиболее реакционные политики правого крыла требовали запрета как профсоюзов, так и коммунистической партии. Штаб СКАП склонялся то в одну, то в другую сторону, сначала поддерживая профсоюзы, а затем взяв «обратный курс». В таких условиях японскому правительству было крайне сложно твердо и последовательно выполнять свою работу, находя поддержку у всех трех источников реальной власти. Недовольство хотя бы с одной стороны вело к неизбежной отставке, так как вести восстановление без наличия хотя бы минимального согласия в обществе было невозможно.

Между тем политические распри были реакцией на продолжавшийся экономический кризис. Поражение в войне болезненным образом отразилось на экономике, и в первую очередь на положении промышленных предприятий. Бомбежками была уничтожена 1/3 всего машинного парка. Япония лишилась ценнейшего промышленного оборудования. Однако на этом беды японских промышленников не закончились: то, что еще уцелело от бомбежек, подлежало конфискации в счет репарационных платежей, которые Японии надлежало выплатить США. Таким образом, первым, с чем пришлось столкнуться японской промышленности сразу после окончания войны, была угроза тотальной конфискации самого ценного оборудования. Штаб-квартира главнокомандующего американскими оккупационными войсками в Японии (СКАП) выпустила документ, согласно которому конфискации подлежало до 50% станков и машиностроительного оборудования, имевшегося в Японии, она касалась 91 наиболее крупного и успешного машиностроительного предприятия.

Ни о какой помощи или снисхождении к побежденным тогда не шло и речи. Штаб СКАП и главнокомандующий Макартур получили из Вашингтона прямое указание о том, чтобы стоять в стороне от работ по восстановлению экономики. «Вы, — писал Гарри Трумэн в своей директиве Макатуру от 1 ноября 1945 г., — не несете никакой ответственности за экономическое восстановление Японии или за укрепление японской экономики. Вы должны разъяснить японскому народу, что:

- 1) ни прежде, ни теперь на Вас не возложена обязанность поддерживать какой-либо определенный уровень жизни в Японии;

2) уровень жизни будет зависеть от того, с какой основательностью Япония избавится от всех милитаристских устремлений и направит использование всех людских и естественных ресурсов целиком и единственно для мирной жизни, от того, как она будет осуществлять соответствующий экономический и финансовый контроль и сотрудничество с оккупационными силами и с правительствами, которые они представляют».¹

Впрочем, серьезные коррективы в эту позицию, как и в процесс возрождения Японии в целом, внесла изменившаяся политическая обстановка и начавшаяся «холодная война», которая подтолкнула США к идее сделать из Японии надежного союзника в борьбе с советским блоком. Этот перелом произошел в середине 1948 г. и обозначается в историографической литературе как «обратный курс».

Традиционно изменение американской политики связывается с началом «холодной войны» и событиями в Китае, где власть перешла в руки коммунистов. Это, безусловно, справедливо, учитывая, что после капитуляции Японии на Дальнем Востоке образовалась политическая пустота, быстро заполнявшаяся влиянием СССР и Китая. Руководство США было всерьез обеспокоено таким развитием событий. Выступая в конгрессе 12 марта 1947 г., Трумэн заявил о необходимости положить конец экспансионистской политике СССР и перейти к стратегии сдерживания.² Однако еще до того, как фактор «холодной войны» начал оказывать свое воздействие на оккупационные власти США, существовала причина, которая заставила сменить темп и вектор проводимой политики в отношении оккупированной Японии. Дело в том, что в самих Соединенных Штатах Америки в 1946 г. произошло изменение расклада политических сил между демократической и республиканской партиями. Несмотря на то что Трумэн выиграл президентские выборы, позиции республиканцев значительно укрепили их победа на выборах в Конгресс и получение большинства мест в обеих палатах парламента.

В экономическом плане это означало ослабление последователей «Нового курса» и усиление роли и влияния правых сил. Смена внутривнутриполитических настроений не могла не отразиться и на политике по отношению к главному международному форпосту США — Японии. Среди правительственных функционеров, непосредственно курировавших вопросы американской внешней политики по отношению к Япо-

¹ *Shigeto Tsuru*. Business Cycles in Postwar Japan. — Tokyo, 1953.

² *Van деп Bee Г.* История мировой экономики 1945–1990. — М., 1994. С. 228.

нии, были в основном республиканцы или люди близкие к крупным деловым кругам. Это и Генри Стимсон (Henry Stimson) военный секретарь США в 1945 г., и секретарь ВМФ Джеймс Форрестал (James Forrestal), и госсекретарь США Эдвард Стеттиниус (Edward Stettinius). Именно это во многом и предопределило отход от рьяного исполнения первоначальных идей в духе сторонников «нового курса» в отношении Японии, таких как «чистка» крупного бизнеса, запрет и жесткая политика в отношении крупных концернов дзайбацу, поддержка профсоюзов, сокращение разрыва между богатыми и бедными, социальные мероприятия, запрет торговых картелей и другие антимонопольные меры.

Произошел явный сдвиг и смещение акцентов с курса на быструю демократизацию к идее проведения более осторожной политики стабилизации ситуации и восстановления Японии. На первый план вышла традиционная для республиканцев идея сокращения налогового бремени. Япония представлялась в этом свете черной дырой, поглощавшей огромные суммы финансовой помощи. Поэтому сокращение затрат американских налогоплательщиков на различные виды помощи Японии стало первостепенной задачей. Для этого США коренным образом пересмотрели свою политику и все чаще отвечали отказом на призывы главнокомандующего Макартура об увеличении или хотя бы продолжении помощи в том же объеме, ставя задачу быстрее восстановления экономики самой Японии на первое место. Это была уже совершенно другая политика, серьезно отличавшаяся от первоначальных планов, когда в администрации США наибольшим влиянием пользовалась так называемая «китайская группировка», в которую входили сторонники рузвельтовского «нового курса». Среди них были известные экономисты К. Эдвардс, Т. Биссон, Дж. Аллен и др. Они делали ставку на гоминдановский Китай и ослабление основного экономического и политического врага США — Японии. Именно поэтому первоначальный план контрибуции Пуули был таким жестким и разорительным для Японии. Отчасти такой же подтекст имели и предпринимавшиеся меры по «демократизации» рабочего движения Японии. Они должны были, помимо прочего, ослабить крупный японский бизнес, значительно усилившийся в результате жесточайшей военно-трудовой принудительной политики в отношении наемной рабочей силы, проводимой в военный период. В Японии в годы войны произошел явный сдвиг в раскладе социальных сил между трудом и капиталом. Запрещенные или самораспустившиеся еще в начале войны профсоюзы, разумеется, не защищали интересы рабочих и служащих. Крупные

монополии были освобождены благодаря государственной поддержке от каких бы то ни было расходов на борьбу с рабочим движением. Очевидно, что развитие революционного и профсоюзного движения было на руку американским политикам «китайской группировки», которая была тесно связана с крупными бизнесменами, соперничавшими с японскими дзайбацу на азиатских рынках. «Демократизация» была не только проявлением заботы о правах трудящихся, но и нанесением серьезного удара по противостоящему Америке крупному японскому капиталу.

В противовес «китайской группировке» сторонников «нового курса» существовала и так называемая «японская группировка», возглавляемая бывшим послом в Японии Грю. Интересы этих политиков были диаметрально противоположны, они активно поддерживались монополистическими кругами США, которые, наоборот, тесно сотрудничали до войны с японскими дзайбацу и не желали их уничтожения. Это республиканское крыло выступало за проведение принципиально иной внешней политики на Дальнем Востоке. Основная роль при этом отводилась именно Японии как главному стратегическому союзнику США в азиатском мире. Япония действительно была наиболее промышленно развитой страной, самой сильной в военном отношении, имела отличную военно-промышленную базу и выгодное географическое положение. Кроме того, революционные, освободительные и профсоюзные силы здесь были относительно неразвиты и малоактивны, в отличие от Китая ситуация полностью контролировалась императором и правительством. В этой комбинации уже преследовались иные тактические цели — сохранение императорского строя, стабилизация социального положения и недопущение роста демократических выступлений, поддержка крупного бизнеса, а также умеренных консервативных политических партий.

Именно эта группировка взяла верх, и поэтому, вместо того чтобы обескровливать своего побежденного соперника и давнего конкурента, вывозя из страны конфискованное оборудование, было принято решение оставить его в Японии и, чтобы не отдавать обратно, распределить среди японских промышленных предприятий гражданского профиля. Всего для конфискации предназначалось 220 тыс. станков из 590 тыс. имевшихся в 1945 г. в Японии, что составляло 37% машинного парка.¹ Решение, принятое главным командованием войск и пред-

¹ *Friedman D.* The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan. Ithaca. -- London, 1988. P. 73.

полагавшее снабжение всем этим гигантским парком всевозможных машин, станков и механизмов многочисленных фабрик и заводов, мелких семейных предприятий и разного рода мастерских, нанесло серьезный удар по японским машиностроителям, которые надолго лишились заказов и соответственно доходов в условиях насыщенности рынка их продукцией.

Это имело довольно серьезные последствия, так как вызванный кризис перепроизводства не позволял машиностроительным фирмам аккумулировать капитал для модернизации своей отрасли и технического перевооружения во многом уже устаревшего оборудования и технологий. Ведь основная промышленная база была создана в предвоенные 1930-е гг., и к началу 1950-х гг. оборудование имело в большинстве случаев 15–20-летний износ. Кроме того, требовался сдвиг в сторону производства всевозможной продукции мирного назначения, удовлетворявшей совершенно новые, быстрорастущие в условиях послевоенного времени потребности. Для подобной реконструкции также нужны были средства, получать которые стало значительно сложнее. В результате отрасль пережила рекордное падение объемов производства — с 1949 по 1950 г. выпуск станков и оборудования снизился на 40%, с 6680 до 4039.¹ Такого низкого уровня в Японии не было 18 лет с 1932 г.

2.3. Роспуск дзайбацу

Особенностью развития Японии после капитуляции стало определенное двоевластие, которое было вызвано тем, что реальные политические и экономические решения принимались как оккупационным штабом американских войск, так и сохранившимся после войны японским правительством. И хотя последнее могло действовать достаточно ограниченно, постоянно находясь под контролем посланников из США, тем не менее оно имело достаточно способов проводить в той или иной степени свою собственную политику. Именно под действием этих противоборствующих сил и развивалась японская промышленность после войны.

Первым и главным противоречием между японскими и оккупационными властями стало их диаметрально противоположное отношение к крупным монополистическим объединениям — дзайбацу, олицетворявшим силу и могущество Японии. Если японское правительство считало эти кон-

¹ *Friedman D.* The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan. Ithaca. — London, 1988. P. 74.

церы локомотивами экономики, которые в состоянии спасти положение и вытянуть страну из бездны кризиса, то американские политики, по крайней мере на начальной стадии оккупации, придерживались противоположной точки зрения, считая этих гигантов источником многих бед не только для Японии, но и для всего мира. И поскольку после окончания войны японская военная машина еще продолжала сохранять свою былую силу и представляла известную опасность для союзнических сил, то для того, чтобы исключить в дальнейшем всякую попытку агрессивного использования этого мощного военно-промышленного комплекса, американским штабом оккупационных войск было принято решение о проведении целого комплекса мер, направленных на ликвидацию крупных монополистических концернов (дзайбацу) путем их разукрупнения и частичной распродажи. По сути дела, был взят курс на их полный демонтаж и запрет любого картелирования в Японии. Таким образом, антимонопольная программа стала в послевоенной Японии первой и важнейшей составной частью всей промышленной политики, а ликвидация дзайбацу — одним из главных достижений американских реформаторов.

Само слово «дзайбацу» (Zaibatsu) означает дословно «финансовая клика (группа)», так же как «гунбацу» — военная клика, «капбацу» — политическая клика. Часть дзайбацу сформировалась в качестве крупных монополистических организаций еще в период Мэйдзи (после революции или реставрации Мэйдзи 1868–1869 гг.). Самой старой из дзайбацу можно считать группу «Мицуи», которая начала свою деятельность 300 лет тому назад как торговая компания. Впоследствии появилась фирма «Мицубиси», также разросшаяся в гигантский семейный концерн. «Мицуи» и «Мицубиси» активно участвовали в революции на стороне императора Мэйдзи, что впоследствии сослужило им добрую службу в виде мощной государственной поддержки их бизнеса. Несколько позже появился еще один мощный концерн — «Сумитомо», а затем и «Ясуда» (впоследствии «Фуджи»). Каждый концерн имел свою группу интересов в различных областях экономики. Так, «Мицуи» контролировал каменноугольную, бумажную промышленность, производство синтетических красителей и значительную часть внешней торговли. «Мицубиси» контролировал тяжелую промышленность, судостроение, стекольное производство и морские перевозки. Концерн «Ясуда» специализировался в финансовом и страховом бизнесе.

До Второй мировой войны самой сильной считалась группа «Мицуи», а на втором месте стоял концерн «Мицубиси». За годы войны роль «Мицубиси» значительно возросла. Концерн контролировал наи-

более важную отрасль — тяжелое машиностроение и имел в своем составе компанию «Мицубиси дзюкогё» («Мицубиси — тяжелая промышленность») — самую большую и мощную военно-промышленную компанию Японии. Это позволило группе «Мицубиси» выйти в лидеры, оттеснив на второй план традиционного лидера — группу «Мицуи». Впоследствии группу «Мицуи» оттеснил на 3-е место набравший силу концерн «Сумитомо». Именно эти флагманы японской экономики подлежали разукрупнению. Лидер японской индустрии — группа «Мицубиси» к моменту ее роспуска действительно была крайне разветвленной монополистической структурой, она одна объединяла 11 очень крупных компаний:

- 1) «Мицубиси хэви индастриз» (*Mitsubishi Heavy Industries*) с зарегистрированным капиталом в 1 млрд иен;
- 2) «Мицубиси Майнинг» (*Mitsubishi Mining*) с капиталом 407,4 млн иен;
- 3) «Банк Мицубиси» — капитал 135 млн иен;
- 4) «Мицубиси электрик мэнюфэкчуринг» (*Mitsubishi Electric Manufacturing*) — капитал 120 млн иен;
- 5) «Мицубиси кэмикл индастриз» (*Mitsubishi Chemical Industries*) — капитал 110,8 млн иен;
- 6) «Мицубиси стил мэнюфэкчуринг» (*Mitsubishi Steel Manufacturing*) — капитал 100 млн иен;
- 7) «Мицубиси сёдзи» (*Mitsubishi Shoji*) — капитал 100 млн иен;
- 8) «Мицубиси траст энд бэнкинг» (*Mitsubishi Trust and Banking*) — капитал 30 млн иен;
- 9) «Мицубиси ойл» (*Mitsubishi Oil*) — капитал 20 млн иен;
- 10) «Мицубиси верхауз» (*Mitsubishi Werhouse*) — капитал 20 млн иен;
- 11) «Мицубиси эстейт» (*Mitsubishi Estate*) — капитал 18,5 млн иен.¹

Помимо этих 11 компаний, напрямую подчиненных головной холдинговой материнской компании «Мицубиси хонся» и непосредственно семье Ивасаки, владевшей концерном, существовало еще 16 крупных компаний, находившихся под косвенным контролем семьи. Имелись и другие зависимые структуры, входившие в концерн. Всего в группе «Мицубиси» было 209 различных компаний.

Именно группе «Мицубиси» и трем другим гигантам-дзайбацу («Мицуи», «Сумитомо» и «Ясуда») пришлось принять на себя основной удар антимонопольной политики США в Японии, так как вся эко-

¹ *Zaibatsu Renaissance*. The oriental Economist. — Токио, 1955. February / June / Промышленность и банки Японии. Сборник материалов. — М., 1956. С. 216.

номика Японии находилась в тот период под контролем этих четырех крупнейших концернов.

Помимо 4 основных дзайбацу в Японии существовали и меньшие по размеру дзайбацу — концерны «Ниссан» (*Nissan*), «Асано» (*Asano*), «Шибусава» (*Shibusawa*), «Номура» (*Nomura*), «Окура» (*Okura*), «Фурукава» (*Furukawa*), «Накаджима» (*Nakajima*). Всего в ходе процесса роспуска дзайбацу 57 членом 11 семей были официально обозначены оккупационными властями как «дзайбацу», и их акции на владение системой компаний, входящих в структуру их семейных концернов, были изъяты для перераспределения среди других компаний, различных инвесторов и всех желающих. Сами же члены семей были отстранены от ведения бизнеса, что было для них наиболее болезненно.

В отечественной литературе действия американских властей трактовались обычно как акт острой конкурентной борьбы, когда одна страна хочет как можно сильнее ослабить экономику своего торгового противника. Данный мотив, бесспорно, существовал, и в значительной степени американская политика действительно преследовала подобные цели, по крайней мере в начале. Однако были и другие причины на столь основательные меры. Сами американские представители объясняли свои действия следующим образом: Корвин Эдвардс (*Corwin Edwards*) — глава специально созданной по этому поводу комиссии (*Zaibatsu Mission*), прибывший в Японию в январе 1946 г., подготовил на тему реформирования дзайбацу аналитический доклад, который так и назывался «Доклад комиссии о японских объединениях». В документе говорилось о том, что в Японии сложилась неблагоприятная архаичная система, при которой все национальные отрасли промышленности оказались под контролем всего лишь нескольких гигантских концернов, находящихся под защитой и полным патронажем правительства страны. При этом такая концентрация экономической власти ведет к поддержанию почти что феодальных отношений между руководителями фирм и наемными работниками, сдерживает развитие свободного предпринимательства, образование новых компаний, блокирует создание профсоюзов и их деятельность, сдерживает рост заработных плат наемного персонала и как результат тормозит развитие среднего класса в Японии. Более того, в анализе Эдвардса делался вывод о том, что политика низких зарплат и концентрации прибылей у дзайбацу, поддерживаемая данной системой, не совместима с развитием внутреннего рынка Японии и как следствие ведет к необходимости развивать экспортные операции. А это, в свою очередь, издавна являлось внешним мотивом японского империализма и агрес-

сии. Поэтому цель роспуска дзайбацу — разрушение японской военной силы и психологически, и институционально.¹

В данном меморандуме привлекает внимание то, что в аргументацию включается социальный фактор. Обращение к нуждам обычных граждан побежденной страны было проявлением не только великодушия, но и жестом доброй воли. В определенной степени это диктовалось условиями «холодной войны» с социалистическим лагерем. Однако, чтобы ни стояло за политикой США, на практике она действительно приняла форму защиты прав и свобод широких трудящихся масс. Отличие заключалось лишь в том, что в число нуждающихся в защите и помощи включались и мелкие предприниматели, и бизнесмены средней руки, и частные земельные собственники, работавшие на своей земле. Такая политика имела важные внутрисполитические плюсы, она позволила «переиграть» популярные в то время социалистические и коммунистические партии.

Кроме того, не упускалось из виду и то, что именно средний класс и низы, доведенные до крайней бедности экономическим кризисом 1929–1933 гг., обеспечили решающую поддержку националистическим силам в Германии и милитаристам в Японии. Все это подвигло американские власти обратить внимание на реальное положение трудящихся масс в Японии. К тому же не следует забывать, что США были и остаются демократической страной, уважающей права и свободы человека, и в послевоенное время там как никогда были сильны идеи создания нового справедливого и свободного миропорядка.

Роспуск дзайбацу начался с того, что в конце 1945 г. — начале 1946 г. под давлением оккупационных властей правительством Сидэхара было заморожено имущество дзайбацу и создана комиссия по упорядочению холдинговых компаний. В период с октября 1946 г. по сентябрь 1947 г. уже при участии новых кабинетов министров Иосида и Катаяма стала проводиться сама процедура роспуска дзайбацу: во-первых, были распущены головные холдинговые компании, которые, владея контрольными пакетами акций, управляли концерном, состоящим из множества разнопрофильных компаний. В тот период (1946 г.) холдинговые компании дзайбацу владели 167 млн акций на сумму 8,1 млрд иен, в то время как общее число всех акций всех компаний страны составляло 443 млн иен.² Таким образом, в руках холдинговых компаний было сосредоточено 38% акций всей страны. Всеи процедурой руководила

¹ Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure. — Tokyo, 1980. P. 24.

² Там же.

специально созданная штабом СКАП ликвидационная комиссия (Holding Company Liquidation Commission).

Акции ликвидированных холдингов, а также вся их остальная собственность и права собственности в дочерних компаниях в принудительном порядке должны были быть проданы ликвидационным комиссиям. Оплата производилась государственными облигациями с правом их продажи через 10 лет. После этого ликвидационные комиссии должны были организовать продажу населению приобретенных у дзайбацу активов посредством выпуска акций. Акции подлежали свободной продаже на фондовом рынке. В итоге из 167 млн акций, которыми владели дзайбацу, к 1951 г. было продано 165 млн на сумму 7,57 млрд иен. Всего расформированию подлежали 83 холдинга, однако в реальности было расформировано только 16 холдинговых компаний. 26 компаний были распущены с последующей реорганизацией, 11 холдингов были реорганизованы без роспуска, а остальные 30 компаний вообще были сохранены при условии, что они самостоятельно передадут свои контрольные пакеты акций в другие компании.

С другой стороны, было принято антимонопольное законодательство, представленное «Законом о запрещении частных монополий и об обеспечении справедливых и честных сделок» (апрель 1947 г.), а также «Законом о ликвидации чрезмерной концентрации экономической силы» (февраль 1948 г.). На основе последнего закона подлежали разукрупнению все те компании, которые имели монопольный контроль над рынком. После обследования было обнаружено и обозначено для разукрупнения 325 компаний. Однако в силу уже упомянутой выше перемены в политических планах США эти жесткие меры были значительно ослаблены, антимонопольное законодательство было либерализовано, и, в конце концов, разукрупнению подверглось только 18 компаний. Самыми большими из них были металлургическая компания «Ниппон стил» (*Nippon Steel*) — разделенная на 2 новые компании:

- «Явата стил» (*Yawata Steel*);
- «Фуджи стил» (*Fuji Steel*).

А также горнорудная компания «Мицуй майнинг» (*Mitsui Mining*), расколотая также на две фирмы:

- «Мицуй коул майнинг» (*Mitsui Coal Mining*);
- «Мицуй метал майнинг» (*Mitsui Metal Mining*).

Кроме того, были разукрупнены: *Mitsubishi Mining, Seika (Sumitomo Mining, Toshiba, Hitachi Ltd, Mitsubishi Heavy Industries, Oji Paper*, а также *Dainippon Beer*.

Однако главным, конечно, был роспуск самих дзайбацу. Помимо роспуска головных холдинговых компаний был также распущен целый ряд крупнейших промышленных и торгово-промышленных концернов, входивших в состав дзайбацу. Серьезный удар был нанесен по двум лидирующим торговым компаниям Японии — фирмам «Мицуй Буссан» (*Mitsui Bussan*) и «Мицубиси Сёдзи» (*Mitsubishi Shoji*), которые сосредоточили у себя основную массу торговых операций концернов «Мицуй» и «Мицубиси» и на которые до войны приходилось 70% всей японской внешней торговли.¹ По сути, это были стержневые организации концернов «Мицуй» и «Мицубиси» — концерны внутри концернов, их расчленение на сотни частей серьезно подорвало мощь 2 ведущих дзайбацу. Особый резонанс вызвал роспуск компании «Мицуй Буссан» (*Mitsui Bussan*), которая, являясь составной частью крупнейшего до войны фамильного концерна «Мицуй», сама представляла собой целую торговую империю. Занимаясь внутренней и в особенности внешней торговлей, она была причастна к распространению японского экономического и политического влияния на бывшие колонии и поэтому вызывала резкое недовольство американских оккупационных властей как «главный проводник торговой экспансии». Результатом такого критического настроения явилось разделение этой компании на 150 частей.

Деление происходило, как правило, по территориальному (региональному) или производственному (отраслевому) признаку. Среди полутора сотен новых фирм не все, конечно, были одинакового размера. 24 компании были более или менее крупные (с капиталом свыше 10 млн иен) — это прежде всего юридический наследник «Мицуй Буссан» новая фирма «Нитто» (*Nitto*), в 1952 г. перенявшая название «Мицуй Буссан», а также «Дайити Буссан» (*Daiiti Bussan*), «Муромати Буссан» (*Muromati Bussan*), «Нихон Кикайбо» (*Nihon Kikajbo*) и др.

Ситуация в другом гигантском концерне, вышедшем на первое место после войны, «Мицубиси», была почти такой же. Главная торговая компания концерна «Мицубиси» фирма «Мицубиси сёдзи» (*Mitsubishi Shoji*) была разделена на 130 частей. К 1950 г. большинство этих разделенных фирм слились во вновь созданную компанию с прежним названием. Другой гигант в составе концерна «Мицубиси» — лидер ВПК и главная машиностроительная компания Японии «Мицубиси Дзюкогё» (*Mitsubishi Dsukogjo*) — была также расформирована, при этом на основе ее предприятий были созданы три новые компании:

¹ *Cohen J. Japan's Economy in War and Reconstruction. — Minnesota, 1949. P. 196–197.*

- «Хигаси Нихон Дзюкогё» (*Higashi Nihon Dgukogjo*);
- «Нака Нихон Дзюкогё» (*Naka Nihon Dsukogjo*);
- «Ниси Нихон Дзюкогё» (*Nishi Nihon Dsukogjo*).

Небольшое количество объясняется тем, что технология машинного производства была объективно более сложной и имела разветвленную технологическую цепочку, прерывать которую было крайне неэффективно. Кроме того, немаловажную роль играло и то, что эта фирма была не торговой, а прежде всего оружейной и являлась в будущем не столько конкурентом, сколько военным партнером США.

Необходимо также отметить, что в разработке и практическом осуществлении роспуска дзайбацу принимали активное участие сами представители этих могущественных семей. Так, первоначальный план ликвидации дзайбацу был подготовлен владельцем концерна «Ясуда» — Хадзиме Ясуда. Следуя девизу «лучшее средство остановить нежелательный процесс — возглавить его», они действительно смогли значительно смягчить резкость американских формулировок и сторговаться на перемены не столь значительные, как это было заявлено сначала. У американских же властей выбор был тоже небогат: реформировать и контролировать сложную бюрократическую машину, обросшую тысячами невидимых связей, устоявшуюся и сопротивляющуюся каким бы то ни было покушениям на нее, в одиночку было им явно не под силу.

План разукрупнения дзайбацу несколько раз пересматривался американскими властями в ходе его проведения в сторону смягчения. Так в отношении 325 крупнейших нефинансовых компаний, предназначенных для разукрупнения, после более детального изучения ситуации, ликвидационной комиссией было определено, что размеры 295 компаний не являются чрезмерными: лишь 7 компаниям было предписано разделиться самостоятельно или предпринять какие-либо другие действия, уменьшающие концентрацию производства в их секторе, и только 11 компаний принудительно разделялись на независимые фирмы. На месте 9 электропередающих компаний и 1 электрогенерирующей компании, которые были распущены, было предписано создать 9 новых региональных электрогенерирующих и электропередающих компаний. Кроме этого, закрывались все контрольные ассоциации регионального и национального уровней, созданные до и во время войны. Эти ассоциации были обвинены в организации корпоративного сговора наподобие картелей.¹

¹ *Cohen J. Japan's Economy in War and Reconstruction. — Minnesota, 1949. P. 60–66.*

Помимо принятых антимонопольных законов была также создана комиссия честной торговли (Fair Trade Commission). Эта комиссия была призвана следить за соблюдением антимонопольного законодательства и пресекать нечестные, незаконные методы конкуренции, такие как фиксирование цен, сговор и искусственное ограничение производства, участие в каких бы то ни было монополистических союзах, образование картелей, синдикатов, трестов, концернов во главе с холдинговыми компаниями. Контролировались и могли быть пресечены поглощения и слияния, которые вели к устранению конкуренции на рынке; ограничивалось право скупки и владения акциями других компаний.

В соответствии со статьей 10 главы VI «антитрестовского закона» было ограничено право всех небанковских компаний на владение ценными бумагами, принадлежащими другим компаниям. Правда, уже через 2 года, в мае 1949 г., этот пункт был изменен и ему было придано более широкое толкование — ограничения не касались компаний, имевших тесные экономические связи (производственные, торговые, кредитные). Статья 12 этого же закона запрещала компаниям владеть акциями других компаний в размере, превышающем 25% капитала этих компаний. Было запрещено также владение акциями однородных, конкурсных компаний, так как это уничтожало конкуренцию на данном рынке.¹

И наконец, в-третьих, для того чтобы воспрепятствовать возвращению лидеров дзайбацу в крупный бизнес, им, а также членам их семей, запрещалась всякая дальнейшая деятельность в финансовой сфере. Кроме этого, была проведена так называемая «экономическая чистка», в ходе которой были уволены со своих постов несколько сот ведущих менеджеров компаний дзайбацу.

Кадровая политика оказалась сильной картой оккупационного режима. 4 января 1946 г. главнокомандующий штабом оккупационных войск генерал Макартур распорядился начать чистку, т. е. уволить или снять с должности всех тех, кто был активным пособником и проводником «воинствующего национализма и агрессии». Расследование было начато с рассмотрения 700 тыс. кандидатур. В итоге 200 тыс. японцев было запрещено занимать важные должности как в общественном, так и в частном секторах. По сути дела, речь шла о смене целого класса, целого поколения политиков, государственных деятелей, дипломатов, военных, хозяйственных руководителей и т. д.

¹ The Oriental Economist. — Tokyo, September, 1957. P. 459.

Согласно директиве «правительственного отдела» штаба оккупационных войск СКАП, направленной японскому правительству, чистке подлежали в первую очередь политические партии, затем государственные предприятия, все административные органы государственного контроля за отдельными отраслями экономики — так называемые «контрольные ассоциации», местные органы власти, а также идеологические общины, (соседские) организации, созданные в военное время для активизации поддержки армии со стороны населения. Не остались без внимания и представители интеллигенции: чистка коснулась руководителей средств массовой информации и публицистов, университетских профессоров и даже школьных учителей. Подверглось чистке и само японское правительство, а точнее, несколько кабинетов министров.

Данные меры носили в основном превентивный характер и имели далеко идущие планы. Ведь в период американской оккупации начала осуществляться не просто рутинная восстановительная работа, а коренное реформирование всей социально-экономической и политической жизни страны. Начинать же реформы в условиях, когда на ключевых постах право принятия конкретных практических решений принадлежало ярким противникам этих самых реформ, было, с точки зрения американцев, крайне непродуктивно. Кроме того, оккупационные власти понимали, что в дальнейшем им вряд ли удастся контролировать ситуацию на местах и будет сложно отслеживать, где произошел саботаж. Это был единственный надежный рычаг, с помощью которого реформаторы, надежно отгороженные от реальной жизни тесными рамками охраняемой территории, где они работали и жили, могли воздействовать на самые отдаленные уголки Японии. Поэтому становится понятно, что основной упор делался на централизованные, легко осуществимые меры, дававшие немедленный результат и гарантировавшие безболезненное прохождение всех последующих решений.

Определенный опыт в такого рода делах уже имелся, когда в Германии проводилась чистка 100 тыс. пособников нацизма. По этому же принципу в Японии сразу были занесены в «черный список» 3 тыс. ультранационалистов, пронагандировавших в свое время идею превосходства японской расы. Между тем в Японии в этом смысле было не все так просто и очевидно. Здесь не было полного сходства с немецко-фашистской партийно-государственной структурой. Вместо нацистской правящей партии (НСДАП) здесь действовали ассоциации помощи трону, которые объединяли все националистические и военно-агрессивные партии и течения. Различным было и отношение властей в Гер-

мании и в Японии во время войны к «врагам нации». Если в Германии создавались гимmlеровские концлагеря для «перевоспитания» заблудших, то в Японии все было гораздо либеральнее, и даже увольнения с работы антивоенно (непатриотично) настроенных лиц были весьма выборочными. Даже в самый разгар войны на различных ответственных постах оставались прогрессивные деятели и члены других партий. Так, в совете по военному планированию генерала Сузуки работали несколько экономистов-социалистов. В дальнейшем по ошибке многие из этих людей попали в общие списки и подверглись чистке уже со стороны оккупационных властей как пособники режима, хотя они таковыми не являлись, что и было впоследствии публично доказано.

Особо острые дебаты разгорелись в штабе СКАП по поводу чисток в японском деловом мире. Здесь было достаточно сложно определить меру вины и ответственности владельцев и руководителей тех или иных фирм в конкретных военных преступлениях или в пособничестве таковым. Было ясно, что обычное осуществление своей работы, ведение бизнеса, выполнение госзаказов и т. п. не может квалифицироваться как военное преступление и наказание тут вряд ли оправданно.

Кроме того, с точки зрения профилактики это также вызывало сомнение в целесообразности, так как на плечи бизнеса, в основном крупного, должна была быть возложена работа по восстановлению экономики и освобождению американских налогоплательщиков от необходимости оказывать постоянную экономическую помощь Японии.

Сложность в процессе идентификации виновных была связана и с тем, что сама структура японского бизнеса была крайне разветвленной и запутанной. Система личной унии была доведена до совершенства, и определение реального собственника представлялось достаточно непростым. Необходимо отметить и то, что для Японии помимо владения контрольными пакетами акций и взаимно переплетающихся директоров было очень характерно и еще одно явление — «банто», в основе которого лежит идущая из глубины веков преданность членов корпорации и главным образом ее менеджеров (банто) своим хозяевам, которые взяли их в свое время в фирму, выдвинули на ответственный пост, обеспечили всем необходимым и после этого вправе были ожидать абсолютной лояльности. На практике это означало, что владелец корпорации мог быть уверенным в руководителе дочерней компании как в своем близком родственнике. В этом случае монополистические системы еще больше цементировались. Если дочернюю компанию возглавлял такой преданный банто, она всегда оставалась частью концерна независимо от того, сколько ее акций находилось

в холдинговой компании. Все это усложняло и без того непростой процесс определения круга лиц, подлежащих чистке.

В конце концов, реформаторы сошлись на том, что следует сместить лишь тех, кто был непосредственно связан с нечистоplotными правительственными аферами и был активным проводником и исполнителем агрессивной захватнической политики в колониях. Например, в качестве таких совместных махинаций, где интересы государства и крупного бизнеса тесно переплетались, называлась деятельность торговых компаний концернов «Мицун» и «Мицубиси» в Китае, где они по указанию Совета армии по азиатскому планированию в 1938 г. занимались строго запрещенным по международным нормам и по законам самой Японии импортом иранского опиума и распространением его в оккупированных частях Китая с целью умиротворения населения.

Всего вследствие «экономической чистки» 453 человека были смещены со своих постов и примерно столько же (450 человек) ушли в отставку самостоятельно, ожидая гонений. Помимо запрета занимать ключевые должности и увольнений с работы чистка оказывала и серьезное моральное воздействие на лидеров экономики, влияла на их репутацию, перспективы дальнейшего продвижения. По самым общим оценкам максимальное количество всех тех, кого экономическая чистка хоть как-нибудь затронула, исчислялось 5 тыс. человек.¹

После оккупации многие из пострадавших были восстановлены, избраны или сами заняли руководящие посты. Например, Матсутаро Шорики смещенный с поста президента газеты «Йомиури», организовал первый в Японии телеканал и открыл наподобие «Диснейленда» первый в Японии «Йомиурилэнд». Ясунари Каван, уволенный с министерской должности, стал президентом известной машиностроительной компании «Коматсу» (*Komatsu Heavy Industry*), и наконец, Ичиро Хатояма, занесенный в запретительные списки лично главнокомандующим Макартуром, занял впоследствии пост премьер-министра Японии.² Сводные данные представлены в табл. 11.

Хотя чистка и затронула значительное число лиц, активно сотрудничавших в годы войны с военным режимом и несших на себе персональный груз ответственности за пособничество военным преступлениям, она была не так эффективна и основательна как в Германии (по крайней мере в зоне США). Там со своих постов были смещены или временно отстранены 2,5% населения, в то время как в Японии в 9 раз

¹ Cohen The Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 169.

² Там же. P. 170.

Таблица 11
Послевоенная чистка в Японии 1946–1947 гг.¹

№ п/п	Категория лиц, подлежащих чистке	Число	Доля к общему количеству, %
1	Военная элита	167 035	79,6
2	Политическая элита	34 892	16,5
3	Ультранационалистическая элита	3438	1,6
4	Бизнес элита	1898	0,9
5	Бюрократическая элита	1809	0,9
6	Элита медиа-информации	1215	0,5
	Всего:	210 288	100

меньшая доля — только лишь 0,29% населения. В Германии оккупационные власти отнеслись к этому более внимательно: на каждого проверяющего приходилось 16 дел, в то время как в Японии каждому чиновнику американского штаба СКАП надо было решить судьбу 770 человек. При анализе личных дел на местах дела разбирались в среднем за одну минуту, причем в более чем 99% случаев выносилось оправдательное решение.² Как видно из вышеприведенной таблицы, основная масса репрессий коснулась военных, в то время как персонал экономического сектора обошелся незначительными отставками. Это было достаточно логично, ибо главную ответственность за нагнетание и проведение агрессивной захватнической политики несли на себе представители вооруженных сил. Легко отделались и работники правительственных аппаратов — бюрократическая элита. Из 1809 человек реальным смещениям подверглось лишь 830 человек, остальные же были перемещены на другие позиции или же уволились сами. Из общей массы рассмотренных дел лишь 1,9% представителей чиновничества были подвергнуты чистке, т. е. в действительности смещены с должности.³ Стоит отметить, что впоследствии многие из тех, кто не был уволен и остался на своих местах, активно саботировали проведение либеральных реформ.

2.4. Результаты демонополизации

Роспуск дзайбацу и целый ряд других антимонопольных мероприятий, проведенных штабом СКАП, принесли свои плоды. Экономическая

¹ Halliday, J. Political History of Japanese Capitalism. — N. Y., 1975.

² Там же Р. 172.

³ Там же. Р. 174.

структура Японии действительно несколько видоизменилась. Суть произошедших изменений можно понять, проследив изменение доли 3 и 10 крупнейших компаний ведущих отраслей экономики.

Анализ данных показывает, что после войны произошли серьезные изменения в структуре производства основных видов продукции и в сфере услуг. И хотя они не были столь революционны, как это можно было ожидать в результате столь масштабной американской политики декартелизации, проводимой в Японии, все же положительные сдвиги были налицо. И действительно, из 26 видов деятельности, перечисленных выше, сокращение доли 3-х ведущих фирм коснулось 16 отраслей, правда, в остальных ситуация изменилась в обратном направлении. В 7 видах деятельности произошло реальное снижение удельного веса 3 ведущих фирм (на 12–28%). Прежде всего это судостроение, для которого было характерно максимальное снижение на 28,4%. Это объясняется тем, что эта отрасль относилась к важнейшим в годы войны и поэтому подвергалась сильной монополизации, после же войны американские оккупационные власти строго следили за демилитаризацией, всячески стремясь ослабить своего бывшего противника в этой стратегически важной области. Кроме того, в отрасль влился ряд новых небольших производителей, ориентированных прежде всего на выпуск небольших судов для мелкого и среднего бизнеса. Подобные же изменения были свойственны бумагоделательному производству, целлюлозно-бумажной промышленности и производству шарикоподшипников.

Сильная децентрализация во внешней торговле (–22,1%) была связана с роспуском и принудительным разделом *дзайбацу*, в первую очередь это коснулось самым непосредственным образом главных «торговцев» Японии — *Мицуи* и *Мицубиси*, торговые компании которых были раздроблены на сотни частей. Если обратиться к сравнению показателей доли 10 крупнейших фирм, то снижение уровня концентрации будет выглядеть и вовсе скромно: только в 5 отраслях произошло более или менее существенное (на более чем на 15%) снижение степени концентрации производства. Наибольшее сокращение коснулось складского производства (–24,0%). Это объясняется децентрализацией основных торговых концернов и связанных с ними инфраструктурных подразделений, демилитаризацией и распродажей многочисленных военных государственных объектов мелкому и среднему бизнесу. Вообще дешевая распродажа различных товаров из государственных запасов оказалась весьма полезным подспорьем для молодых начинающих бизнесменов, которые сумели образовать таким образом свой

первоначальный капитал. Например именно так начиналась история создания фирмы «Хонда». В первые послевоенные годы основателю компании Соитиро Хонде посчастливилось дешево купить моторы, использовавшиеся для бывшей императорской армии, и наладить на их основе выпуск мотовелосипедов, которые и стали первым коммерческим успехом будущего автомобильного гиганта.¹

В таких важных отраслях как каменноугольная промышленность, сталеплавильное и сталепрокатное производства изменения уровня концентрации производства были незначительными. Это было связано с технологическими особенностями производства и сложностью (из-за высокой капиталоемкости) включения в отрасль новых производителей.

Что же касается алюминиевой промышленности, производства синтетических красителей, искусственного волокна, оцинкованного железа и цемента, то здесь произошло и вовсе не снижение, а увеличение доли 3 ведущих фирм на 8–34%. Рост концентрации производства алюминиевой промышленности был связан с традиционно высокой степенью концентрации капитала на этом рынке, где господствовали несколько олигополий. Изменения в области химической промышленности в сторону концентрации производства были связаны прежде всего со спецификой технологического процесса, усложнением применяемых методов производства и высоким пороговым уровнем вхождения в отрасль. Цементное же производство было практически полностью поделено между 10 крупнейшими производителями (91,3% выпуска). Оно являлось важнейшей составной частью послевоенного восстановления и массового промышленного строительства, развернувшегося в Японии. Возросшие объемы заказов были по силам лишь крупным, хорошо оснащенным предприятиям, которые и взяли на себя основную нагрузку.

Для текстильной же промышленности было характерно усиление концентрации и централизации капитала еще в военное время, когда отрасль переживала трудные времена. Тем не менее, хотя рынок и не был монополизирован (на 3 ведущие фирмы приходилось всего 16–18% производства), доля 10 крупнейших производителей достигла к 1950 г. 44% (более подробные об уровне концентрации представлены в табл. 12).

После окончания оккупации процесс демонополизации приобрел более сложную конфигурацию: в ряде отраслей наблюдалось продол-

¹ *Шенников В.* Японский менеджмент. Уроки для нас. – М., 2000.

Таблица 12
**Уровень концентрации производства ведущих отраслей в Японии
 в 1937 и 1950 гг. (в %)**

№	Вид деятельности	3 ведущие фирмы			10 ведущих фирм		
		1937 г.	1950 г.	Изменение	1937 г.	1950 г.	Изменение
1.	Производство шарикоподшипников	100,0	76,3	-23,7	-	95,4	-4,6
2.	Производство чугуна	97,8	88,7	-9,1	-	93,0	-
3.	Производство алюминия	91,8	100,0	+8,2	100,0	-	-
4.	Бумагоделательная промышленность	83,1	57,0	-26,1	99,3	80,3	-19,0
5.	Производство целлулоида	77,7	69,2	-8,5	91,2	89,2	-2,0
6.	Сталеплавильное производство	74,9	73,4	-1,5	100,0	100,0	0
7.	Судостроение	67,5	39,1	-28,4	96,7	94,1	-2,6
8.	Целлюлозно-бумажная промышленность	65,2	39,5	-25,7	85,3	73,0	-12,3
9.	Производство сульфата аммония	60,6	41,2	-19,4	93,5	87,3	-6,2
10.	Производство синтетических красителей	56,3	75,2	+18,9	70,1	92,7	+22,6
11.	Сталепрокатное производство	56,2	49,6	-6,6	81,3	77,1	-4,2
12.	Производство каустической соды	55,1	33,8	-21,3	86,5	71,1	-15,4
13.	Производство ферросплавов	51,2	48,8	-2,4	60,0	81,2	+21,2
14.	Производство известкового суперфосфата	46,6	47,3	+0,7	80,6	89,7	+9,1
15.	Страхование жизни	41,4	47,2	+5,8	81,6	83,7	+2,1
16.	Производство цемента	40,1	55,9	+15,8	78,5	91,3	+12,8
17.	Складское производство	37,8	25,2	-12,6	61,4	37,4	-24,0
18.	Производство искусственного волокна	36,5	70,8	+34,3	76,1	100,0	+23,9
19.	Каменноугольное производство	35,4	35,9	+0,5	60,6	59,6	-1,0
20.	Внешнеторговая деятельность*	35,1	13,0	-22,1	51,7	30,5	-21,2
21.	Хлопкопрядильное производство	33,9	35,1	+1,2	59,1	88,1	+29,0

Окончание табл. 12

№	Вид деятельности	3 ведущие фирмы			10 ведущих фирм		
		1937 г.	1950 г.	Изменение	1937 г.	1950 г.	Изменение
22.	Морские перевозки	29,8	18,1	-11,7	46,8	33,1	-13,7
23.	Банковская деятельность	25,8	21,8	-4	61,1	59,6	-1,5
24.	Производство сои	20,1	16,7	-3,4	28,2	23,7	-4,5
25.	Производство оцинкованного железа	19,9	32,8	+12,9	85,5	70,3	-15,2
26.	Текстильное производство	16,5	18,6	+2,1	30,6	44,2	+13,6
Итого (в среднем)		52,17	47,32	-4,85	73,57	73,03	-0,54

* Данные по внешней торговле даны за 1937–1943 гг. (среднее) и за 1951 г. соответственно.

жение начатых процессов, в то время как в других — обратное движение к объединению.

Процесс децентрализации, начатый американскими оккупационными властями в середине 1940-х гг., продолжился и после завершения оккупации в 1950-х гг. Причем шел этот процесс довольно интенсивно: в 19 из 26 анализируемых видов деятельности произошло снижение доли 3-х ведущих фирм, в 16 отраслях уменьшился удельный вес 10 ведущих компаний. Продолжилось снижение концентрации производства в судостроении, где на 10 крупных фирм стало приходиться лишь 75% производства кораблей вместо 94%. Это произошло за счет продолжавшегося вхождения в перспективную отрасль новых производителей. Продолжала снижаться и доля ведущих фирм в бумагоделательной и целлюлозно-бумажной промышленности, здесь на 10 ведущих фирм приходилось уже только 66 и 61% производства соответственно, что опять-таки было связано с ростом общего числа предприятий этого сегмента рынка.

Вызывает интерес и обвальное падение доли ведущих 3 из 10 компаний в производстве чугуна: снижение на 61 и 55% соответственно. Это было связано с бурным экономическим ростом и многократно увеличившимися потребностями в чугуне, что привело к созданию значительного числа новых производств. Причем последние создавались на обновленной материально-технической базе и использовали более передовые технологии организации своего бизнеса, что и привело к резкому падению доли 3 главных компаний почти что с 90 до 28%.

Между тем в ряде отраслей продолжал проследиваться обратный процесс. Прежде всего обращает на себя внимание увеличение концентрации во внешнеторговой деятельности, где доля 3 ведущих компаний увеличилась на 12%, а доля 10 главных японских международных торговцев повысилась на целые 20%. Это было напрямую связано с прекращением деятельности штаба оккупационных войск и переходом всей полноты власти к японскому правительству, которое не замедлило ослабить, а кое-где и вовсе отменить рестрикции в отношении главных японских концернов — бывших дзайбацу. Естественно, что в первую очередь это коснулось таких гигантов, как «Мицуи» и «Мицубиси», имевших очень сильные позиции в международной торговле. Быстрее всех сформировалась группа «Мицубиси» (примерно к 1954 г.). В нее вновь вошли 18 ее бывших компаний, в том числе и разделенная более, чем на 100 фирм, но сумевшая к тому же 1954 г. восстановиться мощнейшая торговая компания «Мицубиси сэдзи». Аналогичные процессы шли и в других финансово-промышленных группах.

Увеличение концентрации произошло и в близкой к внешней торговле деятельности, связанной с морскими перевозками. Здесь, так же как и во внешней торговле, резкая децентрализация сменилась активной концентрацией: доля 3 из 10 крупнейших перевозчиков возросла на 5 и 24% соответственно. Причины столь резких колебаний необходимо также искать в политике, проводимой по отношению к основным семейным концернам.

Оценивая ситуацию в целом, можно сделать вывод о том, что политика демонополизации, проводимая в послевоенные годы, все же принесла свои плоды. Явная монополизированность многих производств уступила место более активной конкуренции среди увеличившегося числа участников. В условиях Японии, где дзайбацу играли определяющую роль, а в годы войны подчинили себе практически всю экономику страны, было крайне важно то, что в послевоенный период не произошло замыкания рынка и раздела сфер влияния между основными гигантами. К чести реформаторов этого удалось избежать не столько за счет развала крупных производств, сколько за счет свободного вхождения новых фирм, получивших возможность, начав свой бизнес с нуля, дорасти до уровня всемирно известных компаний — мировых лидеров. В целом с проведением в жизнь антимонопольных мероприятий в Японии пришло время плодотворной конкурентной борьбы, что было весьма нужно и полезно для стремительного экономического роста.

Однако это вовсе не означало, что крупные монополистические объединения исчезли — начало периода высоких темпов роста вновь способствовало их росту. Достаточно отметить, что во многих других важнейших отраслях сохранялась высокая степень концентрации производства (данные на 1957 г.):

- добыча и переработка нефти — 97,8% выпуска приходилось на 1 компанию;
- пивоварение, производство фотопленки, стекольное производство — 100% рынка монополизировано 3 компаниями;
- производство электролокомотивов — 100% выпуска приходится на 5 компаний;
- производство чугунных труб — 3 компании — 92% выпуска;
- производство легких грузовиков (4 колесных) — 3 компании — 98% выпуска;
- производство порошкового молока — 3 компании — 86% выпуска;
- производство ходовых частей грузового транспорта — 3 компании — 80% выпуска;
- производство часов — 3 компании — 65% выпуска.¹

Все это подтверждает выводы о том, что и после проведения жесткой демонополизации в основных секторах японской экономики уровень концентрации производства во многих областях оставался достаточно высоким, что приветствовалось в японских правительственных кругах, особенно после окончания периода оккупации.

В начале 1950-х гг. Япония вошла в полосу высоких темпов экономического роста. Если принять средний уровень 1951–1953 гг., когда экономика Японии начала свой стремительный рост, за 100, то через 10 лет индекс валового национального продукта за 1961–1963 гг. составил 248, а еще через 10 лет — за период 1971–1973 гг. — 664. Таким образом, за первое десятилетие и за вторые 10 лет ВВП вырос в 2,5 и 2,7 раза соответственно.

Рост промышленного производства был еще более впечатляющим. По сравнению с базисными 1951–1953 гг. индекс 1961–1963 гг. составил 400, а к 1971–1973 гг. достиг 1350. Таким образом, за первое десятилетие и за вторые 10 лет объем промышленного производства увеличился в 4,0 и 3,4 раза соответственно.²

¹ The Oriental Economist. — Tokyo, September. 1957. P. 459.

² Johnson Ch. MITI and Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy, 1925–1975. — Standford, 1982. P. 6.

Безусловно, бурный рост индустриального производства, и в первую очередь отраслей тяжелой и химической промышленности, был далеко не случайным. Решающую роль здесь сыграло не столько проведение антимонопольной реформы, которая была направлена против еще достаточно грозной японской индустрии, сколько наличие ряда других внешних и внутренних факторов. Прежде всего это относится к «подарку богов» — началу Корейской войны в 1950 г., именно так называл это событие премьер-министр Японии того времени Иосида. Война в Корее, которую вели под флагом ООН Соединенные Штаты Америки, не просто обеспечила японскую индустрию масштабными заказами, но и позволила японскому ВПК вполне официально взять курс на полное восстановление, свободное от жестких послевоенных ограничений. Достаточно сказать, что 2/3 японского экспорта приходились в то время именно на поставки, так или иначе связанные с Корейской войной. В результате полученного импульса к концу 1951 г. выпуск промышленной продукции достиг предвоенного уровня, а 2 года спустя уже превышал его на 50%.

Начавшаяся в 1950 г. война в Корее усилила обеспечение многочисленных японских предприятий столь необходимыми им в то время военными заказами. Это было равносильно спасительному ливню после многолетней засухи всеяческих ограничений и запретов. Для многих компаний именно это стало началом бурного экономического роста. В этом смысле достаточно характерен пример истории развития автомобильного концерна «Тойота».

Образованная в 1937 г. *Toyota Motor Corporation* имела в начале своего пути большие проблемы как со сбытом, так и с качеством продукции, основу которой составлял в то время грузовой автотранспорт.¹ В 1937 г. она выпускала всего 4 тыс. автомобилей. С конвейеров же американских автомобильных заводов ежегодно сходило 4 млн автомобилей. После войны ситуация изменилась мало: в 1948 г. «Тойота» выпустила 6,7 тыс. автомобилей, а в 1949 г. — 10,8 тыс. В начале 1950 г. фирма находилась на краю банкротства — основатель компании Кичиро Тойода был вынужден подать в отставку, президентом «Тойоты» в июле 1950 г. стал Таиэо Ишида. Сложно сказать, как развивалась бы история этой фирмы дальше, если бы в конце июля 1950 г. «Тойота» не

¹ Компания *Toyota* была первоначально образована как Автомобильное отделение фирмы *Toyoda Automatic Loom Workers Ltd.* В 1926 г., в 1937 г. она выделась в самостоятельную организацию и с этого момента ведет отчет своей истории.

получила бы выгоднейший заказ от военного ведомства США. В рамках «спецпоставок» для американской армии «Тойоте» был заказан выпуск 1 тыс. автомобилей для армии США, впоследствии заказы повторялись еще в течение нескольких месяцев до марта 1951 г. Положительный эффект достигался не только в результате притока столь необходимых для развития производства финансовых средств, но и благодаря существенному повышению качества выпускаемых автомобилей. Американские заказчики не просто покупали готовую продукцию «Тойоты», а представляли компании детальную спецификацию того, что было необходимо выпустить. При этом требования к качеству стояли на первом месте. В таких условиях работать по старинке было просто невозможно.

Высокие требования к качеству сопровождались придирчивыми инспекциями не только самой продукции, но и процесса производства. Причем, поскольку при создании автомобилей использовалось более 20 тыс. комплектующих частей, производимых смежными предприятиями, проверка начиналась именно с них. Высокие требования, предъявляемые американцами, подтягивали японских промышленников до их уровня, привносили в процесс производства высокоэффективные методы руководства и контроля качества. Именно в тот период зародилась идея создания так называемых кружков качества, получивших впоследствии в Японии широкое распространение. В октябре 1953 г. на «Тойоте» была введена практика тотального контроля каждого производственного процесса. Кроме того, на ежегодных семинарах с поставщиками «Тойота» потребовала введения контроля качества на всех смежных производствах. При этом персонал «Тойоты» регулярно инспектировал поставщиков и обеспечивал их необходимыми консультациями.

Не оставалось безучастным по отношению к автомобильной промышленности и государство. В 1951 г. министерство внешней торговли и промышленности Японии перешло к протекционистской политике: был ограничен ввоз готовых автомобилей иностранного производства и в то же время облегчен порядок импорта и внедрения в производство передовых зарубежных технологий. Сложившаяся ситуация и предпринятые руководством усилия позволили компании значительно упрочить свои позиции и выпустить на рынок в 1955 г. первую модель легкового автомобиля *Crown*. Особенностью этой машины было то, что она была собрана из комплектующих, полностью произведенных в Японии. Таким образом, *Toyota-Crown* стала первым непосредственно японским пассажирским автомобилем. Машина была весьма

популярной в Японии и хорошо раскупалась. К 20-летию компании, в 1957 г., годовой выпуск автомобилей достиг 46 тыс., а к 1961 г. — составлял уже 210 тыс. штук.

Таким образом, политические факторы существенным образом влияли на развитие экономических процессов. Причем воздействие политики на экономику было разнонаправленным: в чем-то оно способствовало выходу из послевоенного кризиса, а в чем-то препятствовало ему. Однако с течением времени баланс постепенно смещался все же в положительную для Японии сторону, политическая и экономическая конъюнктуры складывались в пользу набиравшей обороты японской промышленности.

Другим важным фактором стала либерализация мировой торговли и получение Японией права на достаточно свободный экспорт своей продукции на мировых рынках, значительно возросший после присоединения Японии в 1955 г. к Генеральному соглашению о торговле и тарифах (ГАТТ). Если взять, к примеру, базовое металлургическое производство Японии, то наличие широких экспортных возможностей стало здесь мощным стимулом опережающих темпов развития: треть всей металлургической продукции шла на экспорт. Если же учитывать и косвенный экспорт металла, осуществляемый в виде экспорта автомобилей, кораблей или электроники, то доля экспорта в общем выпуске японской металлургии доходила до 50%,¹ что, конечно же, благотворно действовало как на отрасль, так и на всех, кто с ней был связан.

Наконец, еще одним существенным фактором приоритетного развития отраслей тяжелой индустрии была целенаправленная государственная политика, направленная на коренное реформирование страны и выход на принципиально новые уровни производства. Одним из важнейших способов координации развития экономики Японии того периода по праву можно назвать разработку и принятие правительством экономических планов. Первый из таких планов — пятилетний — был принят в декабре 1955 г. в период правления кабинета премьер-министра Хатоямы. План имел официальное название — «Пятилетний план по достижению экономической независимости (автономности)». Он распространялся на период 1956–1960 гг. Его главными целями являлось достижение экономической независимости и полной занятости. Под независимостью понимался, конечно же, не отказ от всех

¹ *Etsuo A. Anatomy of a Japanese steel firm: NKK-its strategy and performance against the tide, 1951–1990 // Japanese business success. The Evolution of a Strategy / Ed. by Takeshi Yu. — London; N. Y., 1994. P 99–100.*

жизненно важных связей с поставщиками продовольствия и ресурсов, а выход из положения, когда конъюнктура на этих рынках полностью определяла внутреннюю ситуацию в Японии. Иными словами, речь шла об обретении необходимых запасов, прежде всего валютных, связанных с развитием мощной экспортной базы. Это позволило бы Японии уже не столь болезненно реагировать на малейшее движение мировых цен и оградило бы ее от возможного шантажа экономическими санкциями со стороны отдельных стран.

Для достижения поставленных целей правительством предусматривалось осуществление таких мер, как усиление индустриальной базы, развитие торговли, улучшение самообеспечения страны ресурсами и сокращение расходов иностранной валюты, содействие развитию регионов, продвижение научно-технического прогресса, стабилизация цен и экономия в сфере потребления.¹ Конкретным примером такой политики стала поддержка машиностроителей, переживших глубокий кризис из-за проблемы репараций.

Руководители машиностроительных компаний прекрасно понимали, что в одиночку без должной государственной поддержки им будет невозможно на равных конкурировать с иностранными, и прежде всего с американскими, производителями. Для этой цели уже в январе 1946 г. 100 машиностроительных фирм из Токио и прилегающих районов создали Японский машиностроительный совет, который формировался по региональному принципу. Это не было прогосударственное объединение типа «Тосейкай» (*Toseikai*), которое функционировало в военный период и преследовало цели централизации производства, подчинения правительству и введения обязательного планирования. Это была совершенно иная по природе структура, стремившаяся к независимости от государства и не привлекавшая государство к своей работе, но в то же время имевшая своей целью лоббирование своих корпоративных интересов на правительственном уровне.

В мае 1948 г. помимо токийского было создано еще одно объединение, включавшее в свой состав машиностроительные фирмы Осаки и Киото. Одним из важнейших направлений работы в этих союзах было налаживание межфирменных отношений, поддержание тесных экономических связей, нарушенных во многом принудительной послевоенной декартелизацией. Именно это и сыграло негативную роль в судьбе новоявленных организаций. Они вызвали антипатию со стороны американских оккупационных властей, которые не желали восста-

¹ *Mac Millan Ch. The Japanese Industrial System.* — N. Y., 1985. P.73.

новления на месте разрушенных монополий новых аналогичных структур. В результате союзы были закрыты в июле 1948 г. и мае 1949 г. соответственно. Однако идея объединить усилия в защите своих отраслевых интересов и желание иметь свой собственный союз не были похоронены и оказались востребованы уже через 2,5 года, когда оккупационные власти сдали свои полномочия.

В конце 1951 г. произошло создание новой общепонской организации, объединившей 40 машиностроительных компаний и называвшейся Японской ассоциацией машиностроителей. Членами ассоциации стали наиболее крупные производители, среди которых были компании «Большой пятерки», фирмы, образованные дзайбацу, — *Hitachi Precision Machinery, Tokyo Machinery, Railcar Manufacturer* и др. О том, что был объединен действительно «цвет нации», свидетельствовало и то, что на членов ассоциации приходилось до 3/4 всего выпуска японского машиностроительного оборудования. Целью отраслевого объединения было лоббирование интересов промышленников на самом высоком уровне. Машиностроители добивались снижения налогов, увеличения импортных пошлин, льготного государственного финансирования, субсидий на научные разработки и усовершенствование технологий. Все требования и предложения были изложены в двух документах: «Положение в машиностроительной индустрии, пути роста» и «Положение в машиностроительной индустрии и политика восстановления», которые были переданы в *правительственное бюро по вопросам машиностроения* в 1952 г.

Государственные чиновники понимали важность вопроса, и ответ не заставил себя долго ждать. В феврале 1953 г. бюро подготовило соответствующий документ, который представлял собой первый четкий план государственных действий и намерений в отношении поддержки и развития национального машиностроения. Это был «Административный план развития машиностроительной промышленности на 1953 г.». В этом документе определялось приоритетное значение восстановления японского машиностроения на прежнем высоком уровне, давалось обещание финансовой поддержки со стороны вновь образуемого *Японского банка развития*, создаваемого как раз для финансирования государственных программ, говорилось о возможности компенсационных расходов на развитие наукоемких технологий и рекомендовалось правительству рассмотреть вопрос о приспособлении налогов и импортных пошлин для нужд увеличения собственного машиностроительного производства.

Все это показывает, что дискуссия промышленников с государством была весьма продуктивной и далекой от обычной бюрократической пересылки бумаг. Уже в 1953–1955 гг. правительство приступило к выплате субсидий в размере 50% от затрат на экспериментальные исследования, позволяющие улучшать существующую технологию. За три года между 28 фирмами было распределено 280 млн иен на эти цели.¹

Большую помощь оказало отрасли созданное в 1949 г. Министерство международной торговли и индустрии (МИТИ). Роль государства оказалась нужной и важной в экономической помощи промышленности. Причем речь шла не о контроле, рестрициях и бумаготворчестве, а о позитивных шагах, реально стимулирующих рост производства и качество продукции. Особенно ценной оказалась координирующая роль государства. Министерство международной торговли и индустрии помогало выработать предприятиям оптимальную стратегию развития, облегчало ведение переговоров с иностранными партнерами, способствовало объединению усилий своих концернов, устраняя ненужную конкуренцию. Иллюстрацией этой деятельности может послужить история закупки австрийской лицензии на конвертеры с кислородным дутьем двумя японскими металлургическими гигантами — *Yawata Steel* (впоследствии *Nippon Steel*) и *Nippon Kokan* (впоследствии *NKK*).

Поскольку оба концерна были заинтересованы в приобретении этой лицензии, они выступали как конкуренты, усиливая позицию фирмы-продавца. В этой ситуации в дело вмешался отдел железа и стали МИТИ, предложивший обсудить сложившуюся обстановку главам двух предприятий совместно. В результате был выработан оптимальный план, отвечавший интересам развития всей японской сталелитейной промышленности, было решено, что лицензию будет покупать *Nippon Kokan*, а *Yawata Steel*, равно как и другие металлургические предприятия, приобретет впоследствии сублицензию у *Nippon Kokan*. В 1956 г. *Nippon Kokan* приобрела генеральную лицензию за \$1,4 млн и одновременно позаботилась о получении права на продажу сублицензий для своих японских коллег.² Вообще для японской индустрии было чрезвычайно характерно, когда индивидуально приобретенные технологии начинали широко применяться по всей стране, поднимая

¹ *Mac Millan Ch.* The Japanese Industrial System. — N. Y., 1985. P.78.

² *Авдулов А. П., Кулькин А. М.* Государственная научно-техническая политика Японии. — М., 2000. С. 84.

уровень всей национальной индустрии в целом. Причем если координацией работы на внешних рынках занималось МИТИ, то головной организацией, руководившей процессом научной разработки и внедрения новых технологий в области металлургии, являлся Японский государственный институт железа и стали, который отвечал за координацию всей научной работы многочисленных университетских и производственных лабораторий. При этом совершенно разные подразделения национального хозяйства объединялись в единый мозговой центр, концентрировавший усилия на выработке важных для всего государства научных решений.

В качестве основных девизов развития нации в 1950-х гг. чрезвычайно популярными были такие: «Продвижение тяжелой и химической индустрии», «Модернизация промышленного оборудования», «Рационализация отраслей индустрии», «Экспорттировать или умереть!» Использование подобных слоганов отражало не только волю государства, но и в концентрированном виде давало представление всем гражданам о направлении развития страны, целях и приоритетах общества. Задачи экономии и самоограничения воспринимались в Японии в то время (да и воспринимаются сейчас) как необходимые условия процветания государства. О том, что это обеспечило несомненный экономический эффект, общезвестно, однако в то же время это предопределило и некоторые трудности, с которыми Японии пришлось столкнуться впоследствии.

Это было связано с тем, что быстрое развитие отраслей тяжелой и химической промышленности, сопровождавшееся концентрацией у них преобладающей части фонда накопления страны, привело к возникновению диспропорций в народном хозяйстве, что начало проявляться в отставании отраслей пищевой и легкой промышленности, торговли и сферы услуг.

Соотношение отраслей тяжелой и легкой промышленности изменилось к началу 1950-х гг. коренным образом. Так, если в предвоенный период 1934–1936 гг. на легкую промышленность приходилось 40% стоимости выпускаемой продукции, то к 1952 г. — только 28% (см. Приложение 10). Доля отраслей тяжелой промышленности достигла к 1952 г. 72%, причем 54% из них приходилось на машиностроение и металлургию (рост — 30%). Доля же продукции текстильной промышленности снизилась за этот период на 48%, а доля пищевкусовой промышленности — на 12%. Данные сдвиги были результатом не только послевоенного реформирования, но и закономерным итогом военных лет, когда осуществлялся курс на усиленную милитаризацию

и централизацию экономики. Однако весьма характерным является то, что в послевоенный период, особенно с началом войны в Корее и изменением позиции США по вопросу о возрождении японского военно-промышленного комплекса, политика приоритетного развития отраслей тяжелой промышленности была продолжена уже применительно к новым мирным условиям. Как и раньше, все это происходило во многом за счет отраслей легкой промышленности и сельского хозяйства. В результате стала ощущаться явная нехватка продукции этих секторов экономики. Впоследствии это закономерно привело к росту цен. Нивелировать данный процесс можно было бы увеличением объемов производства соответствующих видов товаров и услуг, но это упиралось в недостаток инвестиций, которые уходили в тяжелую промышленность и не могли быстро переключаться в соответствии с поступающими с рынка ценовыми сигналами ввиду продолжавшейся мощной государственной поддержки именно базовых экспортных отраслей.

С другой стороны, поиск внутренних резервов и, в частности, увеличение производительности на предприятиях легкой и пищевой промышленности затруднялись чрезвычайной раздробленностью и технологической спецификой этого рода деятельности, где работали в основном предприятия среднего и малого размера, ограниченно использующие новую высокопроизводительную, но дорогостоящую технику для массового производства. В результате для Японии 1960-х гг. была характерна довольно необычная картина быстрого роста розничных цен и медленного роста оптовых цен, которые создавали базу конкурентоспособных экспортных цен.¹

Именно в результате этого процесса, зародившегося в первые послевоенные годы, Япония превратилась к концу века в страну с наивысшей стоимостью жизни, значительно обогнав по уровню потребительских цен все страны мира. Анализируя этот феномен, можно прийти к заключению, что это произошло вследствие сочетания структурных проблем вышеназванных отраслей с одновременным увеличением экспорта и обильным притоком валютных поступлений. Рост реальных доходов населения, устойчивая цена и большой запас золотовалютных резервов позволили стране с лихвой восполнить недочеты местной легкой промышленности. Однако в силу нежелания уничтожать последнюю допуском на внутренний рынок значительных объемов дешевой импортной продукции правительство было вынуж-

¹ Современная инфляция: истоки, причины, противоречия/ Под. ред. С. М. Никитина — М., 1980. С. 28.

дено вводить импортные пошлины, которые бы способствовали удорожанию ввозимых товаров, делая цены на них подчас более высокими, чем и без того завышенные внутренние цены. Все это вело к необходимости поддерживать высокий уровень заработных плат, по которому Япония также оказалась мировым лидером. В то же время высокая стоимость основной потребительской корзины значительно сокращает реальную покупательную способность значительных, по мировым меркам, доходов. Отсюда проистекает достаточно интересная ситуация, при которой население с высоким уровнем доходов имеет более скромный уровень жизни, чем в государствах с меньшим уровнем средних заработных плат.

Период высоких темпов экономического роста отразился и на развитии социальной сферы. Несмотря на то что здесь происходили достаточно позитивные изменения, они не шли ни в какое сравнение с темпами интенсификации производства и общего увеличения национального богатства страны. Именно поэтому впоследствии в японской экономической литературе появилось понятие «рационального благосостояния», под которым понималась ситуация, связанная с устранением перекосов в распределении богатства и доходов. В частности, в рамках вопроса реформирования весьма отсталой системы социального обеспечения получила большой резонанс проблема «либерализации социальной атмосферы».¹ Под этой либерализацией понимался отказ от традиционного безусловного приоритета производственных интересов фирмы над личными, потребительскими интересами работников. На смену идеологии, ратовавшей за необходимость увеличения продолжительности рабочего времени и жесточайшей личной экономии, пришло осознание важности расширения потребительского спроса, увеличения свободного времени и повышения качества жизни.

Таким образом, послевоенный период восстановления и начало высоких темпов экономического роста были сложными, многоплановыми явлениями, на которые такие меры, как антимонопольная реформа и роспуск дзайбацу оказали достаточно противоречивое воздействие. Оценивая в целом значение последних, необходимо отметить, что в отличие от других реформ это были в значительной степени навязанные и без энтузиазма воспринятые мероприятия. Если аграрную реформу поддерживало подавляющее большинство сельскохозяйственного населения, а также значительная часть политических партий

¹ Хисао Канадори, Дзюн Вада. Япония — мировая экономическая держава. — М., 1986. С. 24.

левой ориентации, то промышленная реформа имела гораздо более слабую социальную поддержку. Даже наемные рабочие не были заинтересованы в ней, так как рисковали потерять свои места или столкнуться с экономическими трудностями. О поддержке внутри правящей японской элиты не могло идти и речи в силу традиционного уважения к крупным концернам. Именно поэтому вся тяжесть проведения реформы легла на плечи ограниченного числа сотрудников штаба СКАП. Кроме того, не была четкой и позиция самих США, где по данному вопросу шла острая политическая дискуссия, приведшая к смягчению первоначальной позиции и взятию «обратного курса». Идея использовать Японию в качестве военной базы в Корейской войне объективно подтолкнула США к снижению давления на военно-промышленный комплекс Японии и принятие мер по его восстановлению. Старые военные производства получили долгожданные заказы и смогли продолжить свое развитие. Наконец, последним фактором, способствовавшим сворачиванию реформы, было окончание срока оккупации в 1952 г. и передача всех полномочий японской стороне. В новых условиях японские власти не замедлили приостановить или отменить большинство ограничений на деятельность концернов и всячески способствовали восстановлению бывших гигантов, вскоре снова ставших локомотивами японской экономики.

Глава 3

Реформирование финансовой сферы Японии. «Линия Д. Доджа» (1949–1950 гг.)

3.1. Финансовое положение Японии после войны

После окончания войны финансы Японии находились в плачевном состоянии. Кроме обычных выплат по государственному долгу государство было обязано в короткие сроки покрыть свои срочные обязательства на сумму в 140 млрд иен. Сюда входили в основном обязательства по уплате военных компенсаций в размере 81,2 млрд иен (главным образом военно-промышленным компаниям в связи с разрушениями и эвакуацией их предприятий и т. п.).¹

В принципе, государство могло и не брать на себя большинство этих обязательств. В условиях войны многие концерны получали сверхприбыль от щедрых государственных заказов и возможность бесконтрольной эксплуатации своих работников. Кроме того, материальные потери несли все, но компенсации касались в основном крупных концернов. Объективно необходимыми расходами были затраты на содержание оккупационных войск и средства, направляемые на размещение прибывших из колоний многочисленных репатриантов. В то же время щедрая оплата демобилизованных военнослужащих вряд ли могла быть признана рациональной в тот период. В особенности если учесть, что налоги и займы приносили значительно меньше средств в государственный бюджет, чем раньше.

Между тем правительство Японии вплоть до мая 1946 г. продолжало выплату монополиям военных компенсаций. Всего было выплачено 12,3 млрд иен, кроме того, 27,2 млрд иен было переведено на блоки-

¹ Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. — М., 1961. С. 59.

рованные после февральской денежной реформы 1946 г. счета концернов в банках.¹ Проведение такой расточительной денежной политики в условиях 3-кратного падения объемов производства и аналогичного роста цен могло бы показаться самоубийственным, если упустить из внимания тот факт, что Япония находилась в условиях начальной стадии оккупации, когда страсти еще не улеглись и победитель хотел получить максимально возможную компенсацию за нанесенный ему урон. Окажись в тот момент японские финансы в превосходном состоянии, они немедленно перекочевали бы в форме репараций за океан. Японии было выгодно представить картину в наиболее худшем виде, чтобы до минимума сократить неизбежные репарационные платежи, а при удобном случае, если отношения сложатся благоприятно, потребовать финансовую помощь от победителя, который также нес определенную часть моральной ответственности за причиненный убыток. Впоследствии именно так и произошло, и Япония оказалась в необычной для побежденной страны роли получателя щедрых долларовых вливаний.

В первые недели оккупации штаб СКАП находился в стороне от финансовых дел японского правительства, однако уже в ноябре 1945 г. он издает директиву, состоящую из 3 пунктов, в которых предписывалось:

- 1) изъятие военных прибылей;
- 2) приостановление выплаты пособий и пенсий личному составу прежних вооруженных сил;
- 3) запрет выпуска государственных облигаций, а также уплаты военных компенсаций без разрешения СКАП.

Но это уже не могло остановить разворачивавшегося кризиса. Послевоенное расстройство хозяйственного механизма сразу же отразилось на ценах. В конце 1945 и в 1946 гг. наблюдался практически неконтролируемый рост цен и обвальное падение национальной валюты.

В довоенные годы, когда весь мир переживал депрессию, правительству Японии удавалось сохранять относительно стабильную ценовую ситуацию: рост цен с 1930 по 1937 г. не превышал 20%, т. е. был менее 3% в год. В последующие 6 лет, в годы войны, поддерживать ценовую стабильность становилось все труднее и труднее. Однако, несмотря на все тяготы войны и экономические сложности мобилизационной экономики, Японии тогда удалось избежать гиперинфляции — рост цен с 1938 по 1944 г. составил 194%, т. е. в среднем 32% в год. Это означало, что уровень инфляции в годы войны в 10 раз превышал темпы роста

¹ Oriental Economist. August. 1946.

цен в довоенный период. В целом же за 15 лет перед капитуляцией с 1930 по 1945 г. цены выросли в 4 раза, что свидетельствовало о том, что к концу войны Япония уже переживала значительные финансовые трудности. Поэтому последовавшая после войны инфляция была скорее продолжением уже начавшегося процесса, нежели абсолютно новым явлением.

С 1945 по 1948 г. цены выросли в 52 раза, их стремительный рост продолжился и после проведения денежной реформы в феврале 1946 г., вплоть до начала проведения антиинфляционной политики Доджа в 1949 г. Подробные данные приведены в табл. 13 и на графике 4.

Таблица 13
Индекс цен в Японии в 1930–1956 гг.¹

(1934–1936 гг. = 1)

Год	Индекс цен	Изменение к предыдущему году, %
1930	0,96	–
1931	0,84	–12,5
1932	0,88	+4,8
1933	0,95	+8,0
1934	0,96	+1,1
1935	1,01	+5,2
1936	1,05	+4,0
1937	1,15	+9,5
1938	1,26	+10,0
1939	1,51	+19,8
1940	1,93	+27,8
1941	2,14	+10,9
1942	2,61	+21,0
1943	3,01	+15,3
1944	3,70	+22,9
1945	21,6	+483,8
1946 (Ф)	43,9	+103,2
1947 (Ф)	111,1	+153,1
1948 (Ф)	192,9	+73,6
1949 (Ф)	232,9	+20,7
1950 (Ф)	241,7	+3,8
1951	286,9	+18,7

¹ Рассчитано по: *Cohen J. Japan's Postwar Economy.* — Indiana, 1958. P. 12–13.

Окончание табл. 13

Год	Индекс цен	Изменение к предыдущему году, %
1952	299,2	+4,3
1953	315,8	+5,6
1954	327,7	+3,8
1955	327,2	-0,2
1956	335,6	+2,6

(Ф) — японский финансовый год (1 апреля–1 марта)

Из приведенных данных видно, что максимальный рост цен пришелся на 4 года: 1945–1948. Предпринятые правительством меры способствовали, тем не менее, тому, что темп инфляции все же снижался, а с принятием линии Доджа в 1949 г. инфляция практически прекратилась. В целом цены в Японии выросли за 17 наиболее трудных лет с 1936 по 1953 г. ровно в 300 раз. При этом оптовые цены выросли в 250 раз (1937–1953 гг.). Для сравнения, в США за этот же период цены выросли лишь в 2 раза, а в Великобритании — в 3 раза.²

Падение курса цены было столь же стремительным, как и рост цен, однако происходило оно с небольшим временным интервалом. Правительство как могло тормозило обесценение национальной валюты,

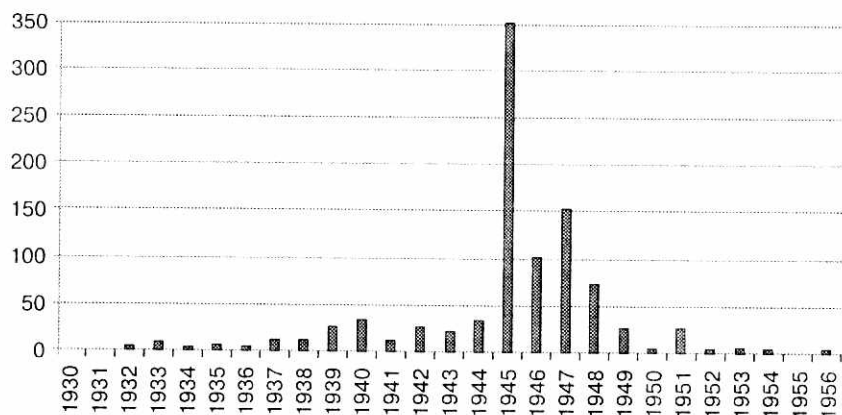


График 4. Прирост цен в Японии в период 1930–1956 гг.

¹ Рассчитано по: *Cohen, J. Japan's Postwar Economy*. — Indiana, 1958. P. 12–13.² *Cohen, J. Japan's Postwar Economy*. — Indiana, 1958. P. 95.

но, не имея значительных резервов и ресурсов, оно не могло продолжать этот процесс длительное время. В начале 1930-х гг. за \$1 давали лишь 2 иены; с 8 декабря 1941 г., когда Япония объявила войну США, и до окончания войны 2 сентября 1945 г. официальный курс иены не изменялся и был зафиксирован на отметке 4,26 иены за \$1. Однако в реальности иена не прекратила своего обесценения, и к концу войны действительный курс составлял примерно 10 иен за \$1. Таким образом, несмотря на четырехкратный рост цен с 1930 по 1945 г., иена обесценилась по отношению к доллару США лишь в 2,1 раза (официально) или в 5 раз реально.

После окончания войны и до 1949 г. официального курса не существовало, а рыночный курс определялся по итогам работы черной биржи. К марту 1947 г. доллар подорожал до 50 иен, к началу 1948 г. — до 120 иен, к июлю 1948 г. поднялся до 270 иен, а в начале 1949 г. стоил уже 300 иен. В апреле 1949 г. в соответствии с «линией Доджа» был введен официальный твердый постоянный курс для всех обменных операций в размере 360 иен за \$1.

Динамика обменного курса иены к американскому доллару отражена на графике 5 (см. также Приложение 3).

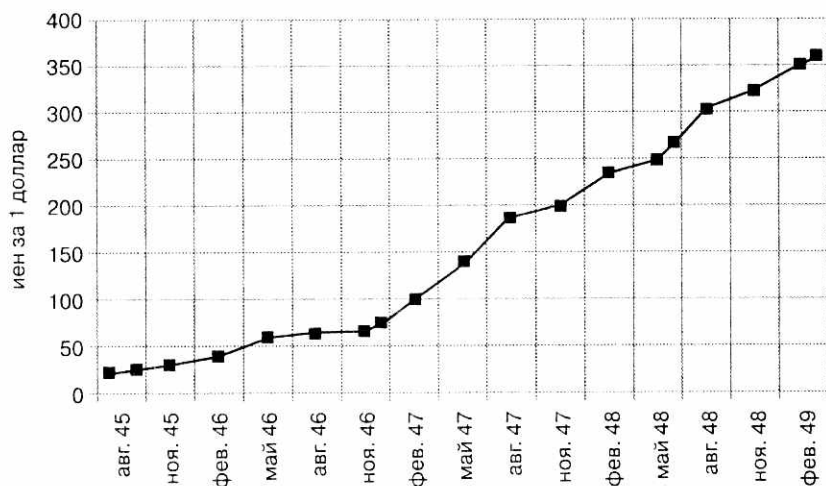


График 5. Динамика курса иены к доллару США с августа 1945 г. по апрель 1949 г. (с двухмесячным интервалом)¹

¹ Промышленность и банки Японии / Под ред. И. Е. Латышева. — М., 1956. С. 120.

На графике отчетливо выделяется период относительно медленного роста курса доллара по отношению к иене с февраля по декабрь 1946 г. Это было связано с тем, что в феврале 1946 г. правительство осуществило рестрикционную денежную реформу, заморозив на банковских счетах основную массу сбережений и выпустив банкноты нового образца. Кроме того, в этот период проводилась жесткая социальная политика по отношению к государственным служащим, заработная плата которых не повышалась, несмотря на бушевавшую в стране инфляцию. Все это несколько снизило темп инфляции, но не ликвидировало ее причин, и поэтому не остановило ее.

В целом рост курса доллара в период 1930–1956 гг. был почти вдвое меньше роста цен (график 6). До войны и во время войны курс иены по отношению к доллару жестко контролировался государством: импорт был урезан до предела и поступал в основном из колоний, что было гораздо дешевле закупок в странах, подконтрольных США или Великобритании. После войны благоприятным явлением была американская финансовая помощь и обильные спецзаказы, обеспечивавшие в 1950-х гг. стабильное поступление в страну иностранной валюты и позволившие долгое время удерживать стабильный курс валюты (график 6).

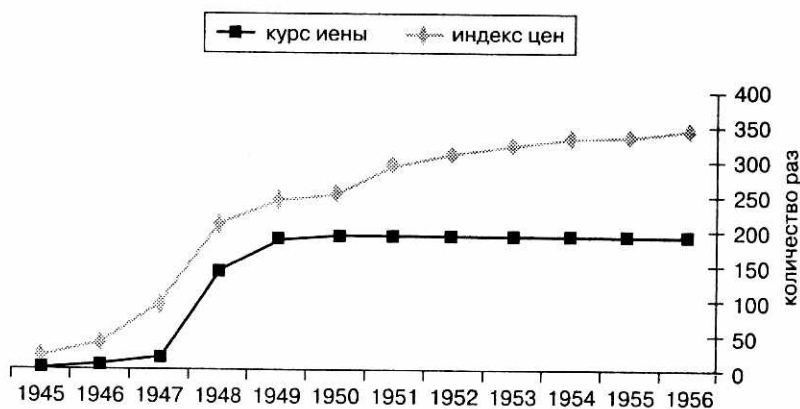


График 6. Динамика роста цен и курса доллара в Японии в период 1930–1956 гг.

¹ Cohen Th. Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 465.

Таким образом, к 1949 г. — моменту, когда стала осуществляться «линия Доджа», Япония уже имела 200-кратный рост цен (по сравнению с 1930 г.) и 180-кратное обесценение иены.

Характеристика послевоенного экономического положения в Японии была бы неполной, если не учесть еще двух серьезных проблем, возникших в 1945 г. Во-первых, это дефицит продовольствия, а, во-вторых, острейший энергетический кризис, возникший в результате 4-кратного падения добычи угля с 4 до 1 млн тонн в месяц. Кризис был вызван тем, что принудительно используемые на угледобывающих работах корейские и китайские рабочие после капитуляции Японии уже не могли все также эксплуатироваться на японских рудниках и были отпущены домой. К тому же и сами угольные шахты были уже в значительной мере истощены и нуждались в переоборудовании. Нехватка угля возникла уже в середине войны, и к концу 1940-х гг. она значительно обострилась. Именно этим объясняется то, что первую послевоенную зиму японцы встречали в неотапливаемых помещениях, что стало причиной многочисленных заболеваний и смертей. Проблема приняла поистине угрожающий характер.

Не лучшим образом обстояли дела и с занятостью. Сразу же после окончания войны безработица стала одной из главнейших не только экономических, но и политических проблем. Из 72 млн человек — населения Японии в 1945 г. — 13,1 млн человек (или 18,2%) оказались безработными. Эта цифра складывалась из демобилизованных из армии и флота — 7,6 млн человек, из тех, кто потерял работу на закрытых оккупационными властями военных производствах, — 4 млн человек и тех, кто был репатрирован обратно в Японию с обширных колониальных территорий, потерянных Японией в результате поражения в войне, — еще около 1,5 млн человек.¹

И все-таки еще до начала антиинфляционной реформы Должа и, что самое главное, до начала широкомасштабной помощи США, которая стала поступать в значительных объемах лишь с 1947 г., японскому правительству удалось решить или хотя бы сдвинуть с мертвой точки большинство проблем. В частности, был существенно снижен уровень безработицы. Это было сделано в основном за счет увеличения уровня занятости в сельском хозяйстве — традиционной сфере деятельности японцев. В 1947 г. в сельском хозяйстве было занято 18 млн человек — на 4 млн больше, чем перед войной. Но это нельзя было считать полным решением проблемы, так как переизбыток рабочей силы в дерев-

¹ Nakamura T. The Postwar Japanese Economy. — Tokyo, 1981. P. 21.

не представлял собой скорее скрытую форму безработицы, или, точнее, неполную занятость, нежели полноценную ликвидацию безработицы.

Кроме того, чтобы поддержать 13-миллионную армию безработных, правительство совместно с Центральным банком Японии начиная с августа 1945 г. резко увеличило расходы на выплаты демобилизованным военным и гражданским лицам. Для этого была многократно увеличена денежная эмиссия, что в конечном счете и подхлестнуло уже развивавшуюся в тот период инфляцию. Сумма банкнот Японского банка в обращении росла поистине стремительно. Так, если на 15 августа 1945 г. было выпущено банкнот на 30 млрд иен, то к концу года их было напечатано уже на 54,8 млрд иен. Еще через полтора месяца количество денег в обращении составляло уже 62 млрд иен. Именно в этот момент японское правительство осуществило конфискационную денежную реформу.

3.2. Инфляционная политика 1946–1948 гг.

Денежная реформа (февраль 1946 г.)

Произошедшее за 6 послевоенных месяцев 2-кратное увеличение объема денежной массы и 4-кратный рост цен были взаимосвязанными и взаимообуславливающими друг друга явлениями. Налицо была ситуация, когда правительство уже не могло ординарными имеющимися у него мерами сохранить экономическую стабильность и обеспечить минимальный порядок в денежном хозяйстве страны. В феврале 1946 г. правительство всерьез обеспокоилось развернувшейся в стране инфляцией, которую оно само и запустило, выплатив свыше 12 млрд иен осенью 1945 г. в виде компенсации за правительственные заказы военно-промышленным компаниям в независимости от степени их выполнения.

Для того чтобы остановить стремительный рост цен, вызванный острейшим дефицитом продовольствия и товаров широкого потребления, которые практически не выпускались в последние годы, правительство после согласования вопроса со штабом СКАП решилось на проведение конфискационной денежной реформы. Была издана директива «О чрезвычайных мерах в области финансов». С этого момента в обращение вводились банкноты нового образца, старые банкноты утрачивали платежную способность, а денежные вклады в банках замораживались. Обмен денег производился по крайне жесткой схеме: главе семьи выдавалось на руки 300 новых иен плюс 100 иен на содер-

жание каждого члена семьи. Сотрудники фирм получали наличными до 500 новых иен, остальное шло на замороженные счета, что в условиях инфляции было явным убытком.

Обмен старых денег на новые имел своей главной целью сдержать рост цен до тех пор, пока не будут приняты более фундаментальные меры. Для этого предлагалось резко ограничить спрос со стороны тех, кто еще был в состоянии его предъявлять. Речь шла прежде всего о спекулянтах и дельцах черного рынка, которые, используя ситуацию, негативно влияли на инфляционные процессы.

Результатом этой денежной реформы было действительно резкое сокращение выпуска денег Центральным банком. Объем банкнот в обращении упал после реформы с 62 млрд иен до 15 млрд иен. Разница в 47 млрд иен, на которую произошло сокращение денежной массы, была заморожена на банковских счетах и выведена таким образом из обращения.¹

И все же эта мера оказалась малоэффективной. Уже спустя 7 месяцев — в сентябре 1946 г., количество денег в обращении было прежним. В конце же 1946 г. оно возросло еще на 50%. Как следствие этого рост цен не был остановлен, и уже через 2 месяца после денежной реформы средний уровень оптовых цен удвоился по сравнению с дореформенным уровнем.

Теодор Коэн (Theodore Cohen) — глава отдела труда штаба верховного главнокомандующего оккупационными войсками (СКАП), отмечал впоследствии, что единственным конкретным результатом этой денежной реформы, в проведении которой от первого до последнего шага активное участие принимали американские оккупационные власти, была лишь смена изображений на новых иеновых банкнотах. Так, на 10-иеновой купюре появился портрет первого японского земельного реформатора VII в. — принца Шотоку, а на 100-иеновой банкноте — вид парламента — оплота довоенного либерализма.

Примечательно, что диктат оккупационных властей был настолько силен, что цензуре была подвергнута даже художественная сторона вопроса; так, в частности, специалисты американского штаба настояли на увеличении площади изображения демократического парламента с 30 до 50% лицевой стороны банкноты с соответственным уменьшением изображения феникса — традиционного японского символа.

Американцы немало удивили японское министерство финансов и тем, что предложили ему в случае нехватки новых напечатанных банкнот

¹ Economic Survey of Japan (1953–1954). P. 175.

Японии денег доставить «свои собственные японские деньги», изготовленные в США еще во время войны и предназначенные для американских вооруженных сил на случай вторжения в Японию. Эти нены «типа-Б», несмотря на категорический протест японской стороны в лице министра финансов Шибусавы (Shibusawa), все же были использованы в некоторых районах Японии. Министр финансов в знак несогласия со столь вопиющим актом и считая себя не справившимся с подготовкой реформы был вынужден просить американские власти об отставке, на что получил отрицательный ответ. При этом ему объяснили, что в условиях действующей оккупации даже такой шаг невозможен.

Хотя американский штаб и был вовлечен в подготовку и проведение реформы, но всю реальную работу осуществляло японское правительство. Несмотря на то что реформа не решила главного вопроса и не остановила инфляционный вал, она все же несколько сдержала его, в противном случае впоследствии, возможно, пришлось бы считать общий рост цен не в сотнях, а в тысячах раз.

За 3 года (1946–1948) количество денег в обращении увеличилось еще более чем в шесть раз, достигнув отметки 338 млрд иен. Таким образом, с августа 1945 г. сумма банкнот в обращении увеличилась более чем в 11 раз (табл. 14 и график 7).

Всего же с конца войны по 1954 г. прирост банкнот составил 574,1 млрд иен, т. е. сумма банкнот в обращении увеличилась в 20 раз.

Таблица 14

Сумма банкнот банка Японии в обращении, в млрд иен на конец года¹

Год	Сумма банкнот в обращении, млрд иен	Прирост, %
15 августа 1945	30,0	
1945	54,8	+82,7
1946	90,0	+64,2
1947	210,1	+133,4
1948	338,1	+60,9
1949	336,0	-0,6
1950	408,7	+21,6
1951	492,0	+20,4
1952	554,3	+12,7
1953	609,4	+9,9
1954	604,1	-0,9

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 84.

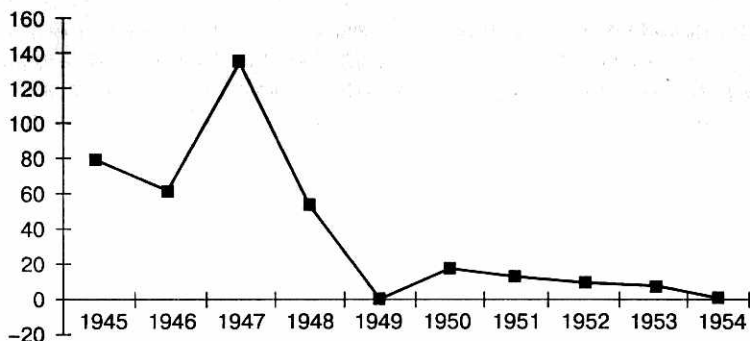


График 7. Ежегодный прирост суммы банкнот банка Японии в обращении (в %)

Из вышеприведенного графика виден размах денежной эмиссии и то, что остановить стремительный прирост денежной массы удалось лишь в 1949 г. с началом осуществления «линии Доджа». На графике виден также результат денежной реформы февраля 1946 г. — она смогла лишь незначительно сдержать нарастающую эмиссию. Максимальный прирост денежной массы наблюдался в 1947 г., когда накал социальной напряженности достиг своего апогея в ходе подготовки общенациональной забастовки 1 февраля 1947 г. Именно в этот период правительство под сильнейшим нажимом профсоюзов и левых партий было вынуждено пойти на увеличение заработной платы государственным служащим.

Борьба с инфляцией представляла для японского правительства сложную и вместе с тем обязательную для выполнения задачу, для ее решения предпринимались различные шаги, одним из которых была фискальная политика. Под нажимом СКАП японское правительство предприняло решительные меры по аннулированию своих долгов и по увеличению налоговых сборов путем введения чрезвычайных налогов.

В июне 1946 г. был введен 100%-ный налог на государственные обязательства оплаты военных убытков, что означало аннулирование крупнейшей части государственного долга. Еще раньше, в марте 1946 г., был введен чрезвычайный налог на имущество отдельных лиц и корпораций. В момент введения налога имелось в виду получать по 43 млрд иен в год, но фактические поступления составили за 1946–1950 гг. только

28,7 млрд иен, причем вследствие инфляции ценность собираемых средств падала из месяца в месяц.¹

Имущественный налог на граждан должен был затронуть в первую очередь немногочисленную зажиточную верхушку. В 1946 г. в связи с планами введения новых налогов на имущество было проведено обследование, которое показало, что стоимость всех видов личного имущества (движимого и недвижимого) в целом по стране составляла 403 млрд иен. Из этой суммы 128 млрд иен, или около 32% всего имущества, принадлежало 500 тыс. человек, т. е. немногим более чем 1% самодельного населения страны.²

Однако одни лишь фискальные меры не могли ликвидировать дефицитность государственных финансов. Общая сумма дефицита по основному счету государственного бюджета, по специальным счетам (т. е. по счетам государственных железных дорог и других государственных предприятий), а также по счетам Банка финансирования восстановления составила за 3 года (1946–1948) соответственно 107 млрд иен, 118 млрд иен и 157 млрд иен.³

Наибольшая часть этого дефицита покрывалась путем добавочного выпуска банкнот Японским банком, что лишь ускоряло инфляцию. Механизм раскручивания инфляционной спирали был неразрывно связан с деятельностью *Банка финансирования восстановления*, который начиная с августа 1946 г. кредитовал на долгосрочной основе как государственные, так и частные монополии, причем средства направлялись не столько на реконструкцию и строительство, сколько на пополнение оборотных средств предприятий. Сам банк получал средства во все возрастающих объемах от продажи своих облигаций Центральному банку Японии (к марту 1949 г. его долг последнему составлял 131 млрд иен). Этот банк, по сути, распределял эмитированные центральным банком средства, не заботясь о возвратности выдаваемых кредитов.

Во многом это была вынужденная позиция, так как фирмы объективно не могли выплачивать свои долги иначе как путем закрытия и без того недостаточного числа своих предприятий. Дж. Коэн объяснял эту ситуацию так: «Постоянно растущая стоимость продукции лишала компании возможности выплачивать свои долги Банку восстано-

¹ Певзнер Я. А. Государственно-монополистический капитализм в Японии. — М., 1961. С. 60.

² Там же. С. 77.

³ Там же. С. 60.

ния, и поэтому он не мог выкупить свои обязательства у Банка Японии. Займы, вызванные инфляционным ростом стоимости, постоянно монетизировались Центральным банком, и поэтому все больше и больше денег втягивалось в оборот и не возвращалось обратно. Тем самым инфляция порождала инфляцию».¹ Было бы несправедливо, однако, возлагать всю вину за продолжавшийся рост цен исключительно на Банк финансирования восстановления, деятельность которого имела побочный инфляционный эффект. Необходимо учитывать всю сложность ситуации, которая сложилась в послевоенной Японии. Проблема заключалась в том, что предприятия были вынуждены работать в условиях, когда, с одной стороны, увеличивалась себестоимость производства из-за высоких темпов инфляции, а, с другой стороны, государством искусственно сдерживались цены на готовую продукцию. Официальные расценки на производимую продукцию, а государство оставалось главным заказчиком и покупателем, пересматривались и поднимались лишь один раз в год, значительно отставая от цен черного рынка, цен на сырье и увеличивающихся заработных плат.

По сути дела, предприятия были поставлены в условия, когда они не могли нормально работать, если не обращались к черному рынку или внешним займам — главным образом от Банка финансирования реконструкции. Государство выполняло двойственную задачу: одной рукой оно сдерживало цены и недоплачивало фирмам, а другой рукой выделяло им кредиты, которые шли на простое сбалансирование бюджетов предприятий и покрытие возникающих убытков. Сокращая инфляцию в первом случае, оно подхлестывало ее во втором. Традиционно в советской литературе эта инфляционная политика подвергалась резкой критике как ведущая к обнищанию широких народных масс и обогащению монополий. Это делалось вслед за критикой, высказанной главным финансовым реформатором Японии Доджем, который полностью отменил эту практику, заменив ее новой линией проведения реформ.

Всецело доверяя мнению прославленного финансового гения, вошедшего во все учебники по экономической истории Японии, необходимо лишь обратить внимание на то, что его критика прозвучала в начале 1949 г. и означала скорее недовольство продолжением инфляционной политики в новых, значительно улучшившихся условиях, когда на повестку дня выходил вопрос уже не о выживании Японии, а о начале ее экономического роста. Эта критика, как представляется, вовсе не

¹ *Cohen J. B. Japan's Postwar Economy. Indiana University Press, 1958. P. 85.*

означала, что проводившаяся в условиях 1946–1948 гг. инфляционная денежная стратегия была абсолютно бесперспективной или ошибочной. Как бы то ни было, но именно эта политика привела к более чем двукратному росту реальной заработной платы. С 1945 по 1948 г. реальная заработная плата рабочих увеличилась с 22,4 до 48,6% от уровня 1934–1946 гг.¹ Рост реальной заработной платы в 2,2 раза был даже выше темпов роста промышленного производства за этот 3-летний период. Индекс промышленного производства увеличился с 30,7 до 54,6% от уровня 1934–1936 гг., т. е. в 1,8 раза.² Таким образом, положение трудящихся не ухудшалось, более того, оно улучшалось быстрее, чем восстанавливался реальный сектор экономики. Из этого, безусловно, нельзя делать вывод о том, что условия жизни населения были нормальными, они даже не достигали 50% от предвоенного уровня, но иного было бы трудно ожидать в стране, пережившей полный экономический коллапс и лишившейся 1/4 национального богатства.

Только за полтора года до начала реформы Доджа и сворачивания инфляционной политики с октября 1947 по март 1949 г. среднемесячная заработная плата рабочего мужчины увеличилась с 2895 иен до 9394 иен — в 3,25 раз. При этом прожиточный минимум семьи из 5 человек увеличился только в 2,1 раза — с 11 283 иен до 23 747 иен в месяц. Реальные доходы возросли таким образом в 1,54 раза.³ Данные цифры показывают, тем не менее, крайне низкий уровень жизни японцев в тот период: семьи, где работало менее 3 членов семьи, не могли рассчитывать на обеспечение прожиточного минимума своей семьи.

С конца 1947 г. и вплоть до своего завершения инфляционная политика японского правительства стала приносить ощутимые плоды. Теневой кабинет в годы оккупации — штаб СКАП — также полностью разделял, поддерживал, а во многом и непосредственно инициировал инфляционную политику как единственно возможную и объективно необходимую в сложившихся условиях. Даже сам главнокомандующий Макартур не раз защищал и отстаивал позицию своего штаба перед критически настроенными политиками из Вашингтона.

Япония вовсе не скатывалась в пропасть, а уверенно преодолевала трудности послевоенной разрухи, постепенно набирая обороты. Быстрый успех новой антиинфляционной тактики во многом объяснялся

¹ Report on Wage Problem in Japan. — Sohyo, 1954. P. 4.

² Japan Economic Year-Book. — Tokyo, 1937. P. 131.

³ Oriental Economist. № 363. — Tokyo, 1949. P. 1190.

именно тем, что страна была подготовлена к шоковой терапии, которая удалила уже не столь нужные в то время костыли — подпорки в виде сдерживания цен или государственного субсидирования. Можно ли было провести подобные мероприятия ранее? Учитывая сложность социально-политической обстановки в Японии в тот период, положительно ответить на этот вопрос вряд ли представляется возможным. Политика сдерживания цен позволила стабилизировать и даже улучшить ситуацию со снабжением населения. Устранение государства от этого контроля и введение свободных цен вызвало бы немедленное повышение цен и легализацию черного рынка. Такой поворот политики ударил бы по самым социально незащищенным слоям, в то время как монополии получали бы нормальные прибыли, а богатые граждане жили бы за счет сбережений. Японское же правительство не самоустранилось от процесса выведения страны из трудного положения, в котором страна очутилась в основном благодаря государственной политике военных лет. Сама структура японской экономики и устоявшиеся за предвоенное и военное десятилетия методы государственного регулирования и контроля делали неприемлемым быстрое введение чисто рыночных методов хозяйственной политики. Являясь смешанной, японская экономика того периода объективно нуждалась в целенаправленной государственной политике, в планировании макроэкономических процессов, жестком контроле и поддержке отдельных отраслей.

Именно поэтому государственный контроль над экономикой после войны был столь силен и играл решающую роль в восстановлении страны. Для разработки конкретных планов реконструкции осенью 1947 г. был создан официальный орган — *Совет по экономической стабилизации*, который несомненно сыграл определяющую роль во всем том, что действительно было достигнуто в конце 1940-х гг. Только к 1953 г. функции Совета по экономической стабилизации были ограничены, а сам он был преобразован в Совет по экономическим вопросам. Только тогда проводившаяся в до- и послевоенное время политика централизованного планирования уступила место принципу *laissez-faire*.

3.3. Роль США в оздоровлении японских финансов

Роль американских оккупационных властей и в целом правительства США в восстановлении японской экономики на принципиально новой рыночной основе не может быть недооценена. США действительно оказали на развитие Японии сильнейшее воздействие. Во-первых,

как сторона, победившая в войне и инициировавшая всестороннюю демилитаризацию до крайности военизированной экономики Японии, а во-вторых, как страна, отзывавшаяся на просьбы японского правительства о гуманитарной помощи и оказавшая решающую и чрезвычайно нужную в кризисный период продовольственную поддержку своему недавнему противнику. В-третьих, США оказались крупнейшим заказчиком для Японии, которая в послевоенный период нередко бойкотировалась со стороны стран — ее бывших противников. США оказались авторитетным помощником в полномправном восстановлении Японии в мировом экономическом сообществе. И наконец, в-четвертых, США оказали Японии весьма ценную и необходимую в период коренного реформирования японской экономики так называемую консультационную помощь. В реальности советы, просьбы и консультации американских военных и гражданских посланников были самыми настоящими директивами, которые в корректной и дипломатичной форме требовали точного и быстрого выполнения. Это помогло эффективно преодолеть сопротивление бюрократического аппарата и провести реформы в максимально сжатые сроки.

Столь тесные и в высшей степени обоюдовыгодные отношения двух недавних соперников, проявлявших по отношению друг к другу невиданную жестокость, представляло собой достаточно уникальное в истории явление. Анализируя это неординарное развитие событий, необходимо отметить, что предпосылкой для его реализации стало сложившееся после войны разделение сфер влияния как между социалистическим блоком и капиталистическими странами, так и внутри самого капиталистического лагеря. Как известно, США стремились упрочить свое экономическое присутствие на Востоке и вытеснить с азиатских рынков СССР, Китай, а также Великобританию, которые имели там традиционно сильные позиции.

Кроме того, японо-американские торговые связи были сильно развиты и до войны. В 1937 г. США были главным поставщиком товаров для Японии, на них приходилось 33,6% всего японского импорта. США, в свою очередь, покупали немало товаров из Японии, доля которой в американском ввозе составляла 8,6% — 3-е место после Великобритании и Канады. Такое взаимовыгодное сотрудничество продолжалось вплоть до японского нападения на Пёрл-Харбор в 1941 г.

После войны, в декабре 1945 г., на совещании в Москве министров иностранных дел СССР, США и Великобритании было определено, что основная ответственность за выполнение условий Потсдамской декларации возлагается на США, чьи военные представители возгла-

вили оккупацию Японии. Это было вполне логично и обусловлено той ролью, которую играли США в Тихоокеанской войне с Японией. Полностью разгромив сильного противника, США освободили захваченные Японией колонии и не допустили выступления Японии на основном театре военных действий, т. е. в войне против СССР. Несмотря на участие в войне с Японией многих стран, США взяли на себя управление оккупированной территорией единолично.

США, впрочем, неоднократно предлагали Советскому руководству и лично Сталину разместить в Японии значительные военные силы (до 175 тыс. человек — 5 дивизий и 5 авиационных групп) для поддержания 600-тысячной американской армии. Единственным условием, неприемлемым для СССР, было подчинение этих частей союзному командованию в Японии в лице американского генерала Макартура. По первоначальному плану, выдвинутому американским руководством, в оккупации должны были принять участие также британские и китайские военнослужащие.

Однако лишь Великобритания в конечном счете направила в Японию незначительный военный контингент. Китаю, где разгоралась гражданская война, было в то время не до Японии, а СССР претендовал на полноправное участие в управлении страной или хотя бы «советской зоной», по типу Германии. Советский Союз уже оккупировал остров Хоккайдо и надеялся на получение формального одобрения этого шага. Однако США и, в частности, генерал Макартур, проявлявший активное участие в установлении своего полного контроля над всей территорией Японии, были против. В результате столь жесткой политики США советские войска с Хоккайдо были выведены, а послевоенным приобретением Советского Союза в соответствии с Ялтинским соглашением стали острова Хабомаи, Кунашир, Шикотан и Итуруп, бывшие до этого в соответствии с договором 1855 г. японской территорией. Кроме того, к СССР отошла часть острова Сахалин, оккупированного японской стороной еще задолго до войны. Поскольку советской дипломатии не удалось воплотить в жизнь амбициозные планы расчленения Японии по германскому образцу, вокруг пограничных территорий с самого начала возникла нервная и очень напряженная атмосфера.

Необходимо отметить, что позиция Макартура сыграла значительную роль в сохранении Японии полностью под американским контролем. Этот факт был позитивно воспринят в самой Японии и положил начало популярности генерала среди японцев.

Таким образом, самым ходом истории судьбы Японии и США оказались тесно переплетены. Создав на территории Японии оккупационный штаб СКАП, американское правительство активно включилось в процесс реформирования Японии, возложив всю ответственность и право принятия конкретных решений на главнокомандующего Макаурта, которому и пришлось сыграть в первые послевоенные годы ключевую роль.

Д. Макартур

Генерал Макартур (1880–1964) — верховный главнокомандующий силами союзников, возглавил оккупационные власти начиная с официальной церемонии капитуляции Японии, состоявшейся на борту американского крейсера «Миссури» 2 сентября 1945 г., и до его отставки 11 апреля 1951 г. президентом Трумэнном.

Дуглас Макартур вышел из семьи прославленного военного — его отец был генералом, героем гражданской войны США (1861–1865 гг.), награжденным медалью конгресса за особые заслуги и дослужившимся до высшего ранга в армии. Сам Макартур продолжил семейную традицию, выбрав военную карьеру и уже к 38 годам став самым молодым в американской армии генералом. В годы Первой мировой войны он участвовал в боевых действиях во Франции, был дважды ранен, подвергся газовой атаке, но не бросил свою дивизию под огнем. За личную храбрость в бою он получил 13 боевых наград и 24 знака отличия от иностранных правительств. Закончив кампанию в ранге заместителя командующего дивизией, к 50 годам он стал самым молодым в истории США начальником генерального штаба армии. По окончании срока пребывания на высшей армейской должности он начал свою деятельность на Востоке. Первым местом его назначения были Филиппины, где требовалось наведение порядка в структуре министерства внутренних дел этого отдаленного владения США. В 1937 г. Макартур вышел в отставку, продолжая, тем не менее, работать совместно с филиппинским правительством.

В 1942 г. Макаурта назначают главнокомандующим союзными вооруженными силами в юго-восточной части Тихого океана. В октябре 1944 г. Макартур начал операцию по освобождению Филиппин. В течение нескольких месяцев (с октября 1944 по июль 1945 г.) все Филиппинские острова были освобождены. После капитуляции Японии Макартур был назначен главнокомандующим союзными оккупационными силами США в Японии. На этом посту он сыграл значительную роль в послевоенном восстановлении промышленности и сельского

хозяйства, в подготовке новой Конституции Японии. Этот факт был по достоинству оценен японским императором, который наградил Макартура орденом Священного Сокровища.

В начале войны в Корее (1950–1951 г.) Макартур был назначен командующим объединенными силами ООН. После провала наступления Макартур выдвинул план атомной бомбардировки центров и коммуникаций Северо-Восточного Китая. Однако президент США Трумэн не решился одобрить этот план и Макартур был смещен.

И все-таки, несмотря на отставку, Макартур прочно занял свое место в истории Японии. Он оказался далеко не заурядным и не случайным человеком — присущий ему опыт, высочайший статус и практические навыки работы в восточных странах закономерно определили выбор именно его на ответственный пост руководителя послевоенной оккупационной администрации в такой индустриально развитой стране, как Япония. Генерал был не просто высокопоставленным военным, превосходившим как минимум на 3 звания любого из своих подчиненных в штабе СКАП, но и умудренным жизненным опытом, ответственным человеком. Он был гораздо старше нового поколения генералов и полковников. Его солидный возраст был весьма кстати в такой стране, как Япония, где, как известно, старейшины пользуются особым уважением и почтением и где не назначили бы более молодого управлять более опытными.

Генерал вполне заслуженно пользовался симпатией, привязанностью и уважением к себе со стороны высших армейских чинов. Однако более удивительным и необычным выглядели расположенность и даже преклонение перед ним со стороны простых японцев. Как сообщала газета «Ниппон Таймс»: «Многие японцы молятся о счастье увидеть генерала лично и рады хотя бы слышать его голос по радио. Другие преклоняются перед ним как перед живым богом, считая его таким же всемогущим».¹

Вся политика США и штаба СКАП были персонифицированы для японцев в лице генерала. Что бы ни произошло в США или в штабе СКАП, считалось проявлением воли Макартура. Его имя не сходило с газетных полос, вокруг генерала явно складывался культ личности. Буклет с его биографией стал в Японии в 1946 г. бестселлером и разошелся в количестве 800 тыс. экземпляров. Представители творческой японской элиты публиковали хвалебные материалы и благодарили судьбу за то, что им достался такой хороший руководитель.

¹ Nippon Times. 28 сентября 1946 г.

Макартур, безусловно, заслужил такое отношение. Ему пришлось, и он блестяще исполнил эту роль, быть адвокатом японского народа как перед лицом японских властей, проводивших порой излишне жесткую политику, так и перед агрессивно настроенными коллегами из Вашингтона, которые хотели отомстить и проучить Японию. Генералу пришлось противостоять и позиции Великобритании — наиболее близкого союзника США, которая была нацелена на сдерживание развития Японии и ослабление ее позиций в Тихоокеанском регионе. Не меньше сил ушло и на нейтрализацию советского влияния и борьбу с коммунистическими силами внутри Японии. Причем главным было то, что все это осуществлялось для того, чтобы привить в Японии демократические ценности американского общества, такие как рыночная экономическая система и принципы социальной справедливости. Эта политика не могла оказаться чуждой или непонятной.

Преодолеть антипатию к оккупантам японцам помогло не только доброжелательное поведение победителей после капитуляции, но и память о том, что именно японская сторона напала на США, разгромив базу Пёрл-Харбор, где погибло около 3 тыс. американцев. Кроме того, оставляя на совести США вопрос о необходимости и правомерности атомных бомбардировок, важным моментом было и то, что американские войска не оказались замешанными в каких-либо военных преступлениях, совершенных в отношении Японии. Положительную роль играло и то, что в Японии даже в разгар войны националистический накал был не столь силен и фанатичен, как, например, в гитлеровской Германии, здесь не было столь одиозного фюрера, равно как и немецкой партийно-организационной структуры со всей ее атрибутикой, не было факельных шествий и массовых репрессий. Зайдя не так далеко, Японии было гораздо легче возвращаться к нормальной мирной жизни.

Безусловно, в деятельности американской миссии и генерала Макарута не все было гладко и безоблачно. Генерал был, по мнению некоторых историков, весьма колоритной фигурой, американской версией традиционного британского вельможи.¹ Он имел необычайные интеллектуальные способности, которые, однако, сочетались с присущими ему тщеславием и обидчивостью. В штабе Макартур был окружен преданными офицерами, многих из которых он знал по другим кампаниям и которых он сам выбрал для работы в Японии. Критика деятельности штаба — СКАП или его главнокомандующего были ис-

¹ *Storry R. A History of Modern Japan.* — London, 1962. P. 239–241.

ключены и воспринимались не иначе как святотатство. Генералу докладывались рапорты и отчеты, нередко приукрашавшие действительность, создававшие картину в розовых тонах. Иногда случались различного рода накладки и нестыковки в работе такой сложной бюрократической машины, как штаб СКАП. Так, в частности, генерал Маркват (Marquat), занимавший в 1946 г. пост главы отдела по делам экономики и науки в штабе СКАП, критиковал министра коммерции и индустрии за нерациональное распределение ресурсов: на восстановление фабрик и заводов средств не хватает, а новые кинотеатры строятся в огромных количествах. В то же время именно сотрудники секции пропаганды и образования СКАП инициировали строительство большого числа культурных объектов и в особенности кинотеатров, которых к 1 октября 1946 г., т. е. всего лишь год спустя после окончания войны, было реконструировано и построено вновь необычайно много — 320. Они предназначались для показа прежде всего американских фильмов и рекламы американского образа жизни, что было важной составной частью общего плана реформирования Японии.

Вообще генерал Макартур к 1949 г. снискал себе завидную популярность в Японии как человек гуманный, демократичный, безусловно одаренный и желавший быстрее восстановления Японии. Главнокомандующего считали отцом новой Японии, человеком, сумевшим провести важные реформы и добиться значительных перемен. Вместе с тем предпринимаемые им меры носили подчас популистский характер, об экономической сути процесса, о необходимости реальных практических результатов подчас забывали. В Вашингтоне были озабочены постоянными требованиями штаба СКАП увеличить прямую финансовую помощь Японии. Для политиков из администрации президента США было важно добиться не только стабилизации политической обстановки в Японии, обеспечения ее демилитаризации и демократизации, что уже было успешно осуществлено генералом Макартуром, но и реализовать наконец программу экономического восстановления японской экономики, которая остановила бы инфляцию и подняла промышленное производство на его прежний уровень. Для этого были нужны новые, прежде всего финансовые, реформы. Поскольку штаб Макартура не мог справиться с этой задачей самостоятельно, было решено усилить его наиболее подходящими для этого высокопоставленными посланниками. Первым из них был Вильям Дрейнер (Draper), а затем в Японию был направлен и Джозеф Додж (Dodge).

Миссия В. Дрейпера

В. Дрейпер, 53-летний профессиональный банкир, бывший вице-президент «Диллон рэд энд компани» был назначен в августе 1947 г. президентом Трумэном на ответственный пост заместителя секретаря армии во вновь созданном министерстве обороны. Дрейперу как человеку, занимавшему во время войны высокие должности в военном командовании и бывшему в первые послевоенные годы главой экономического отдела контрольного совета союзников в Германии, было поручено контролировать вопросы оккупационной политики США как в Германии, так и в Японии.

Таким образом, прибывший в сентябре 1947 г. в Японию ответственный государственный чиновник совмещал в себе качества военачальника и опытного бизнесмена одновременно. Это было важно, так как впервые с начала оккупации прозвучали слова о том, что существующее положение вещей в вопросах щедрой американской помощи не может продолжаться дальше. Теперь проблемы оккупации переходили в явно экономическую плоскость, от реформаторов требовался осязаемый прорыв в хозяйственной реформе и ликвидация «черной дыры», куда уходили деньги американских налогоплательщиков.

В своих выступлениях в Токио Дрейпер акцентировал внимание на том, что и Германия, и Япония уже демилитаризованы, отказались от фашизма и пришло самое время приступать к широкомасштабному экономическому восстановлению, которое поставило бы эти страны в общий ряд уважаемых и самообеспечивающихся наций.¹ Слова Дрейпера были созвучны идеям плана Маршалла с той лишь существенной разницей, что Маршалл обращался в основном к союзникам, а Дрейпер имел дело с оккупированными бывшими противниками, Маршалл призывал европейские страны самостоятельно вырабатывать проекты восстановления, Дрейпер же и штаб СКАП сами инструктировали правительство Японии.

По указанию Дрейпера, экономистами штаба СКАП в Токио была разработана детальная программа по выводу японской экономики из кризиса и обретению возможности самофинансирования к 1951–1953 гг.: «Возможности сбалансированной японской экономики». Примечательно, что, несмотря на то что речь в ней шла о самофинансировании, программа, тем не менее, была рассчитана на помощь Дрейпера в вопросах «пробивания» денег на восстановление Японии в конгрессе

¹ *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 402.

США. В ней предполагалось сократить текущую помощь США Японии с \$500 млн в год до \$190–240 млн в год. Всего по замыслу разработчиков программы еще требовалось от \$950 млн до \$1,2 млрд на продолжение в течение 5 лет программы по экономическому восстановлению японской экономики. После этого периода было бы возможно получение всех затраченных на помощь сумм обратно. Таким образом, программа хотя и предусматривала продолжение финансовой помощи, делала акцент на ее уменьшении и впервые указывала реальные сроки ее окончания.

В целом вопрос об обременительности для США финансовой помощи, оказываемой Японии, достаточно дискусионен. С одной стороны, суммы ежегодных платежей никогда не превышали и 1% от общей суммы федеральных расходов США в те годы. Для американских налогоплательщиков дополнительная налоговая нагрузка в \$3,4 на человека (имеется в виду все население США) тоже вряд ли могла быть признана сколько-нибудь значительной: Тем более безосновательно было утверждать, что такого рода траты могли спровоцировать в Америке экономический кризис или иметь другие далеко идущие последствия. С другой стороны было ясно, что и оздоровлению экономики США это тоже не способствует. В абсолютных цифрах помощь превышала \$0,5 млрд в год, и этому не было видно конца. К тому же размеры переводов, официально прописанных в бюджете, неуклонно возрастали: на 20% в 1947–1948 гг. и почти на 50% в 1948–1949 гг. К тому же генералом Макартуром, страстно радевшим за восстановление Японии, постоянно выбивались дополнительные денежные фонды, так что общее реальное поступление средств с 1946 по 1949 г. превысило и без того немалые запланированные бюджетные ассигнования в сумме \$1,1 млрд на 13% (табл. 15).

Таблица 15
Финансовая помощь США Японии¹

Период	В миллионах долларов			В миллиардах иен	
	бюджетные ассигнования	поступило в действительности	курсы иены к доллару	бюджетные ассигнования	поступило в действительности
1946–1947	278	228	71	19,7	16,2
1947–1948	333	520	200	66,6	104,0
1948–1949	497	505	324	161,0	163,6
Итого:	1108	1253		247,3	283,8

¹ Рассчитано по: *Cohen Th. Remaking Japan. The American Occupation as New Deal.* — N. Y., 1987. P. 521.

Особый резонанс вопрос помощи Японии приобрел, очевидно, еще и потому, что США несли в тот период действительно серьезные расходы, помогая европейским странам. Так, еще до появления на свет 5 июня 1947 г. плана госсекретаря США генерала Джорджа Маршалла, предполагавшего 20-миллиардную финансовую помощь Европе, США предоставило европейским странам значительную сумму краткосрочных кредитов (к 15 августа 1947 г. сумма таких кредитов, выданных Великобритании, Франции, странам Бенилюкса и Италии, достигла \$7263 млн).¹ На этом фоне любая, даже гораздо меньшая, помощь представлялась уже слишком тяжелым бременем.

В то же время Япония была не только получателем платежей от США, но и сама была вынуждена нести оккупационные расходы, связанные с пребыванием американской армии на своей территории. Причем размер этих расходов был вполне сопоставим с получаемой финансовой помощью и представлял собой значительную нагрузку на государственный бюджет Японии. Достаточно сказать, что по своему объему в долларовом исчислении эти расходы превосходили к тому времени всю получаемую от США помощь: \$1336 млн расходов на оккупационные нужды к \$1253 млн помощи — превышение 6,6% (табл. 16).

В таблице приводятся иеновый и долларовый расчеты относительных величин оккупационных расходов. Они не совпадают, поскольку расходы оплачивались неравномерно с процессом обесценения иены. Большая часть выплат была осуществлена в первый год, т. е. в более твердых иенах. Американская же помощь большей частью приходится на период уже относительно слабой иены. Экономисты штаба СКАП предпочитали иной расчет — в обесценивающихся с каждым месяцем иенах. Пересчитывая долларовые суммы финансовой помощи в уже ослабевшую национальную валюту, они получали огромные суммы в иенах — 283,8 млрд иен. Сопоставляя эту сумму с оккупационными расходами, которые, как уже было упомянуто, осуществлялись в основном в более полноценных иенах, в размере 222,4 млрд иен, они приходили к весьма сомнительному выводу о превышении объемов американской помощи над вычетами из японского госбюджета по статье оккупационных расходов на целые 28%. Некорректность данного расчета заключалась в том, что не учитывалось, когда (при каком курсе иены к доллару) делались вычеты на оккупационные расходы и когда приходили поступления в виде помощи.

¹ Ван дер Вее Г. История мировой экономики 1945–1990. — М., 1994. С. 229.

Таблица 16
Оккупационные расходы в бюджете Японии (в млрд иен)¹

Период	Общий размер госбюджета		Курс иены к доллару	Оккупационные расходы					
	в млрд иен	в млрд долл.		бюджетные ассигнования		доля в госбюджете		процент от полученной финансовой помощи США	
				в млрд иен	в млн долл.	нено-вый расчет	долларовый расчет	нено-вый расчет	долларовый расчет
1946–1947	119	1,68	71	46,6	656	39,2%		287,7%	
1947–1948	214	1,07	200	71,6	358	33,5%		68,8%	
1948–1949	410	1,27	324	104,2	322	25,4%		63,7%	
Итого:	743	4,02		222,4	1336	29,9%	33,2%	78,4%	106,6%

Очевидно, что, если вычеты производились в иенах, когда они еще не обесценились, а поступления пришли позже и рассчитывались уже в обесценившихся иенах, то просто складывать и сравнивать те и другие суммы в иенах независимо от того, насколько обесценившиеся это были деньги, просто не имело смысла, разве что это делалось для получения более приемлемой картины по политическим мотивам. Однако данное манипулирование цифрами не может заслонить тот факт, что при пересчете в долларовый эквивалент, что является более коррективным, оккупационные расходы составляли в общем за 1946–1949 гг. 33,2% общего размера госбюджета Японии и, как уже было указано, составляли 106,6% поступившей американской помощи. И все же американская финансовая помощь была жизненно необходима Японии, и следует признать, что ее размеры были значительны.

Если американские авторы придавали фактору финансовой помощи первостепенное значение, то советские специалисты-японоведы делали подчас прямо противоположную оценку этого явления. «Что касается внешних источников бюджетного финансирования, то следует отметить, что небольшая часть расходов была покрыта за счет так называемой американской "помощи". Например, в 1946–1955 гг. этим

¹ Рассчитано по: *Cohen Th. Remaking Japan. The American Occupation as New Deal.* — N. Y., 1987. P. 521.

путем было профинансировано около 10% расходов по центральному бюджету, или 6% по центральному и местному бюджетам. Таким образом, внешние источники финансирования большой роли в доходной части японского бюджета не играют».¹

Необходимо признать, что данный вывод не является бесспорным. В голодном 1946 г.,² когда центральный бюджет Японии составлял всего 119 млрд иен (или \$1,7 млрд по курсу 71 иена за \$1), Японией была получена помощь в размере \$228 млн или 16,2 млрд иен, т. е. уже на следующий послевоенный год, когда многие политики в США требовали вообще не оказывать никакой помощи и, наоборот, наложить на Японию мощное бремя контрибуции, 14% бюджетных расходов Японии были покрыты благодаря американской помощи. Но это было только начало. Уже на следующий год доля американской помощи в центральном бюджете Японии составляла ни много ни мало 48,6%: из 214 млрд иен бюджета 104 млрд иен приходилось на поступления из США. В 1948–1949 гг. было получено помощи уже на 163,6 млрд иен, что составляло 32,2% центрального бюджета Японии. Всего за эти три наиболее трудных послевоенных года (1946–1948) за счет американской помощи было профинансировано 38,2% японского бюджета — 284 млрд иен из 643 млрд иен (\$1,25 млрд из \$4 млрд).³

Таким образом, вряд ли можно считать справедливым мнение о том, что помощь США не играла значительной роли. Учитывая то, что Япония остро зависела от импорта продовольствия, а ее экспортная выручка и добыча золота после войны резко сократились, валютные и продовольственные поступления от США были не просто важными, а решающими, жизненно необходимыми для страны. Во многом именно поэтому они и были сделаны правительством США, которое оказалось в ответственности за жизнь на оккупированной ими территории.

Приводимая же в вышеупомянутой цитате цифра в 10% центрального бюджета получена, очевидно, путем отнесения прямой помощи США к 10-летнему периоду 1946–1955 гг. Хотя к 1950 г., когда началась Корейская война, эта прямая помощь уже закончилась и Япония получала средства не в виде прямых заимствований, а в форме спецзаказов и оплаты услуг, находившимися на ее территории американскими гражданами (табл. 17).

¹ Динкевич А. И. Экономика послевоенной Японии. (1945–1955 гг.). — М., 1958. С. 162.

² Имеется в виду финансовый год 01.04.1946–31.03.1947.

³ *Cohen Th. Remaking Japan. The American Occupation as New Deal.* — N. Y., 1987. P. 521.

Таблица 17
Бюджет Японии (1946–1955 гг.) (в млрд иен)¹

Финансовый год (1 апреля–31 марта)	Центральный бюджет, сумма	Местный бюджет, сумма
1946/47	119,1	13,7
1947/48	214,3	48,2
1948/49	508,0	138,8
1949/50	714,2	233,9
1950/51	664,5	309,8
1951/52	793,7	424,7
1952/53	932,5	533,1
1953/54	1027,2	624,5
1954/55	999,9	672,7
1955/56	991,5	–
Итого:	6964,9	3009,4

Отнесение суммы американской помощи не к 3-летнему, а к 10-летнему периоду закономерно снижает ее удельный вес более чем втрое. Отсюда и получаютс 10%, которые «всего лишь» и были профинансированы Соединенными Штатами. Однако даже в случае такого широкого рассмотрения роли американской помощи на протяжении 10 лет нельзя признать оценку 10% подпитки японского бюджета несущественной или малозначимой, учитывая острейший дефицит валюты в тот период и ограниченность возможностей ее получения иными способами. Более справедливым было бы акцентирование внимания не на том, что размер помощи был мал, а на том, что во многом эта помощь съедалась оккупационными расходами, которые Япония несла после войны.

Между тем вопрос о том, куда уходят средства от финансовой помощи, больше всего интересовал самих американцев. Ведь главная задача этой поддержки заключалась в быстрейшем восстановлении жизнеспособности самой японской экономики и возвращении ее на рельсы самофинансирования. В то же время помощь во многом оказывалась по политическим мотивам, ее необходимость была спорной и была связана с острейшей дискуссией внутри самих США. Озабоченность вашингтонских стратегов вызывало главным образом то, на какие цели шли эти средства в конечном счете. Анализ, проведенный в 1948 г., показал, что реальная заработная плата в Японии возросла в течение полугодя, с июля 1947 г. по январь 1948 г., на 36%. Рост значительный, но за

¹ Дикевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 160.

счет чего он был достигнут, если в тот же самый период общий уровень производства и деловой активности упал на целых 10%. Возможно, это произошло за счет активного внешнеторгового сальдо, но экспорт вовсе не превышал импорт в этот период. Было очевидно, что покупательная способность японцев возросла за счет той самой экономической помощи, которая была направлена в первую очередь на рост японского производства и на увеличение доли экспорта. Иными словами, доллары попросту проедались. Безусловно, рост реальной заработной платы, а точнее, подъем уровня жизни с недопустимо низкого на более или менее приемлемый уровень был большой заслугой и японского правительства, и штаба СКАП. Однако не всем в США нравился такой ход событий.

Вообще в первые послевоенные годы японские власти добились важных экономических результатов, таких как резкий подъем внутреннего сельскохозяйственного производства (свои плоды стала давать проводимая аграрная реформа). По официальным данным урожай риса за 1947–1948 гг. составил 9,6 млн т. Это было на 0,6 млн т больше урожая предыдущего года и на 3,6 млн т больше урожая первого послевоенного года, когда сбор составил всего 6 млн т.¹ Была внедрена более эффективная система нормирования: государственные запасы риса для нормированного распределения возросли в 1948 г. на 15% по сравнению с 1947 г. и на 25% по сравнению 1946 г. Возрос и экспорт — важный показатель возвращения конкурентоспособности японских товаров. В начале 1949 г. ежемесячно экспортировалось товаров на \$45 млн против \$12 млн в месяц год назад.²

Тем не менее главная проблема — инфляция — осталась. В 1948 финансовом году прирост денежной массы составил 60,9%, а индекс цен возрос на 73,6%. Стала очевидной необходимость более глубокой финансовой реформы, а именно отмена прежней ценовой политики. Проводимая в первые послевоенные годы в Японии политика дотации и сдерживания цен была попыткой во что бы то ни стало отсрочить неизбежную «шоковую терапию», порождаемую стремительным ростом цен. В условиях, когда сразу после войны уровень реальной заработной платы составлял лишь 1/4 от довоенного уровня, отпусkanie цен и прекращение пусть и инфляционной, но все же поддержки основных слоев населения было бы равносильно самоубийству.

¹ *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 522.

² Там же.

Особенностью проводимой в тот период экономической политики было то, что и японские власти, и в первую очередь американское оккупационное командование исповедовали принцип соблюдения социальной защищенности населения, что было связано с сильной позицией социал-демократических и коммунистических элементов в рабочем и крестьянском движении. Положение США было далеко не устоявшимся, и вопрос об ориентации Японии оставался по сути дела открытым.

Поэтому увеличивалась и номинальная, и реальная заработная плата, проводилась либеральная, антипомещичья земельная реформа, был снят запрет с профсоюзов, которые стали стремительно создаваться и расти, происходили сдвиги в социальных отношениях: представители наиболее обделенных групп — рабочие — требовали и добивались не просто увеличения зарплаты, но повышения социального статуса, уважения и к себе, и к своему тяжелому труду. Американские власти сделали также шаг в нужном направлении, сократив оккупационные расходы в долларовом исчислении на 42% в 1947–1948 гг. и еще на 10% в 1948–1949 гг. Сократилась соответственно и нагрузка на японский государственный бюджет с 39,2 до 25,4%. Между тем данные расходы продолжали оставаться тяжелым бременем.

В этой ситуации Дрейпер предложил отменить санкции против дзайбацу и свернуть антимонопольные проекты. По его мнению, сильные монополистические группы могли бы взять на себя роль локомотивов и вывести экономику из кризиса. Против этого резко выступил генерал Макартур, который ни при каких условиях не желал изменения курса на демократизацию и демонополизацию страны, принесшего уже значительные плоды для миллионов простых японцев, а также для среднего и мелкого бизнеса. Кроме того, штаб СКАП действовал так не только по своим убеждениям, но и в строгом соответствии с резолюциями Дальневосточной комиссии, в которую входили представители стран-союзников.

Несмотря на то что Дрейпер, как мог, старался внести в экономическую политику штаба СКАП новое видение проблем и реорганизовать ее по существу, ему не удалось этого достичь в силу недостаточных полномочий. Его функция была лишь контрольно-наблюдательной, и никаких реальных рычагов управления ему предоставлено не было. К тому же главный руководитель всей оккупационной и реформаторской политики генерал Макартур оказывал сильное влияние и нажим в плане осуществления своего собственного плана по выходу экономики из кризиса, который был связан с продолжением финансовой

помощи. В результате Дрейпер был вынужден ходатайствовать в Вашингтоне по поводу выделения новых субсидий, вместо того чтобы докладывать о сокращении и прекращении платежей вовсе. В глазах столичных политиков он выглядел последователем старой и неэффективной, экономической программы СКАП.

В Вашингтоне же в это время шли сложные внутривластные перестановки, которые привели к тому, что в Японию был направлен личный посланник президента Трумэна Джозеф Додж. Ему был придан статус министра. В отличие от Дрейпера он имел неограниченные полномочия по проведению новой, жестко рестрикционной денежно-финансовой политики. Генерал Макартур фактически отстранялся от дел и, хотя еще некоторое время оставался главой штаба СКАП, уже не имел влияния на ход экономической реформы, проводимой в Японии Доджем.

В течение 1948–1949 гг. произошли важные перемещения в японском правительстве: сменился очередной кабинет правительства, был отстранен от дел не справившийся со своими обязанностями министр финансов Санроку Изумияма (Izumiyama). Изумияма был до войны личным секретарем Сейихина Икеда, когда тот являлся главой концерна Мицуи, одновременно возглавляя центральный банк. Подходя более по личным, нежели деловым качествам, министр финансов Изумияма не смог оказать нужного содействия правительству и штабу СКАП в деле осуществления радикальной финансовой реформы, которая остановила бы инфляцию и дала толчок развитию промышленности.

После январских выборов 1948 г. премьер-министр Иосида заменил прежнего министра финансов Изумияму на нового, значительно более талантливого экономиста и политика Хаято Икеда (Ikeda), бывшего до этого главой налогового бюро.¹ И премьер Иосида, и новый министр финансов Икеда были значительно более подходящими фигурами для коренного реформирования государственных финансов, они были готовы к жестким и непопулярным мерам, не боялись провести в тяжелых социальных условиях «шоковую терапию», на что никак не решались предыдущие лидеры. Немаловажную роль играло и то, что они относились к западническому крылу политической элиты и были открыты к продуктивному диалогу с советниками из Вашингтона, а также к тому, чтобы развивать всесторонние прочные экономические связи с США. Это подготовило хорошую почву для начинаемых

¹ Впоследствии Хаято Икеда станет премьер-министром Японии (июль 1960–декабрь 1964 гг.).

в то время финансовых реформ. Во многом именно столь удачный политико-кадровый расклад предопределил успех предпринятых попыток реформирования.

Как указывалось выше, до начала проведения «линии Доджа» уже был сделан значительный объем работы, которая дала хоть и не очень впечатляющие, но все же положительные результаты. Так, промышленное производство к моменту принятия Вашингтоном решения о неудовлетворительном ходе дел в Японии и необходимости начала финансовой реформы в ноябре 1948 г., выросло на 47% по сравнению с ноябрем 1947 г., практически на столько же (на 48%) возрос объем экспорта японских товаров. Обвинения, предъявляемые реформаторам в связи с тем, что за тот же период рост цен составил 60% и настолько же увеличилась денежная масса,¹ были в этом свете малоосновательными. Реформаторы из штаба СКАП справедливо не соглашались с тем, что прирост денежной массы на 60%, необходимый для обслуживания 47% прироста промышленного производства, большое упущение с их стороны. К тому же они небезосновательно указывали на то, что надо обращать внимание на динамику процесса, а здесь был явный прогресс, так как в течение предыдущих 12 месяцев прирост денежной массы составил 138% при неизменном уровне промышленного производства. 60%-ный рост цен был также неравномерным. Первые 4 месяца рассматриваемого периода с ноября 1947 г. по ноябрь 1948 г. он составлял в среднем 7% в месяц, затем в следующие 4 месяца уже 5% в месяц, и в конце лишь 3% в месяц.² Таким образом, налицо положительная тенденция, причем достаточно очевидная. Все это свидетельствовало о том, что экономика к началу финансовой реформы Доджа уже хоть и медленно, но начала выправляться, пройдя нижнюю точку своего падения.

3.4. «Линия Доджа»

В связи с тем, что ситуация со снабжением городов Японии после войны была крайне тяжелой и население находилось на грани голода, американскими властями было принято решение об оказании продовольственной помощи Японии. С финансовой точки зрения дело обстояло так, что получаемый американский импорт не оплачивался, а заносился в долг Японии перед США, условия и срок погашения этого кредита

¹ *Cohen Th. Remaking Japan. The American Occupation as New Deal.* — N. Y., 1987. P. 426–427.

² Там же. P. 522.

не оговаривались ввиду неизвестности будущих отношений между США и Японией и невозможностью в обозримой перспективе возврата каких бы то ни было сумм. В самой Японии американское продовольствие продавалось населению по сниженным иеновым ценам по карточной системе. Полученная выручка от проданного импорта была доходом государства и шла на поддержку японских экспортеров, которые сумели минимально восстановиться и начать работу к августу 1947 г. Между тем валютный обменный курс, используемый для импортных операций, был несколько завышен по отношению к иене и не годился для экспортных сделок. Иными словами, за доллар давали слишком мало иен и экспортерам было невыгодно работать исходя из таких цен, какие получались при пересчете валютной выручки в иены.

Для того чтобы исправить это положение и стимулировать экспортеров на расширение объемов производства, правительство самостоятельно стало закупать у них пригодные для экспорта товары, выплачивая им при этом сумму в иенах из расчета: себестоимость производства плюс 10% прибыли. Таким образом, с экспортера вообще снимались все валютные риски и необходимость конвертации валютной выручки. Всем этим уже после расчетов с экспортером занималось государство, которое продавало эти товары на мировых рынках за твердую валюту и имело возможность закупать на эти средства необходимые населению импортные товары, прежде всего продовольствие. После осуществления всех сделок высчитывался итоговый обменный валютный курс — отдельно по импорту и по экспорту. Очевидно, что основную нагрузку по этим операциям нес на себе государственный бюджет, из которого оплачивались экспортеры, по твердым и выгодным для них ставкам и продавались импортные товары по заниженным ценам. Таким образом, государство субсидировало экспортную деятельность в широких масштабах, и это финансирование производилось как раз за счет средств, полученных в результате продажи продовольственной помощи США, т. е. в счет государственного долга.

Дефицит государственного бюджета оказался напрямую связан с двумя параметрами:

- 1) разрывом между заниженным обменным курсом для населения, дешево покупающего импортные товары, и завышенным валютным курсом для экспортеров, дорого продающих свои товары государству;
- 2) соотношением объема импорта (главным образом, в виде помощи) и объема экспорта, который было необходимо субсидировать.

Пока масштаб экспортной деятельности еще слабых японских фирм был невелик, дотирование этих отдельных товаропроизводителей из объемной иеновой выручки от проданных американских товаров не представляло большой трудности. Однако когда объем экспортного производства стал резко расти, продолжение его субсидирования требовало все больших и больших средств. Отсюда все возрастающие запросы к американской стороне об увеличении продовольственных поставок в кредит. Когда японское государство уже не могло сводить концы с концами и увязло в долгах, подойдя к краю финансовой пропасти, стало ясно, что единственный выход из сложившейся ситуации — сократить, вплоть до нуля, разницу между экспортными и импортными валютными курсами, т. е. ввести единый обменный курс и отказаться от субсидирования как населения, так и экспортеров.

В реальности это должно было привести к резкому, в 2–3 раза, увеличению цен на импортные товары и аналогичному падению выручки экспортеров. Осуществить эти меры раньше 1949 г. было практически невозможно, так как ни уровень реальной заработной платы населения, ни степень устойчивости японских фирм-экспортеров не позволяли пойти на столь болезненную «шоковую терапию». К 1949 г., т. е. к моменту начала финансовой реформы Доджа, Япония уже смогла несколько оправиться от послевоенного спада и аккумулировать необходимые для выживания в таких условиях ресурсы. С конца войны к тому времени прошло уже 3,5 года. Это много, если учесть, что большие перемены произошли даже за один предшествующий год. С июня 1948 г., когда генерал Макартур наотрез отказался приступить к ликвидации субсидирования продовольственных цен, до апреля 1949 г., когда Додж сделал это, начав «шоковую терапию», уровень реальной заработной платы вырос на 44%. Одновременно с этим благодаря лучшему с конца войны урожаю удалось на 20% увеличить размер нормируемого потребительского рациона. Продовольственные запасы в государственных закромах возросли в 2,3 раза, с 1,4 млн т до 3,2 млн т.¹ Это позволило поднять цены на рис на 42% — с 2674 до 3807 иен за 1 коку (150 кг) или с 18 до 25 иен за 1 кг, тем самым значительно сократив нагрузку на бюджет.

Именно в это время США начали свое давление на генерала Макауртура с целью изменения экономической политики и начала реальной финансовой реформы. Во многом это было связано с политическими

¹ *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 436.

событиями в Тихоокеанском регионе. Если определить одну из главных причин, по которой США взяли курс на быстрое восстановление Японии, то это, несомненно, будет начало «холодной войны» и противостояния Советскому Союзу. Именно эта политическая причина вынудила правительство США начать активный поиск надежного союзника — сильного и в то же время зависимого, который мог бы не просто предоставлять свои территории и ресурсы для размещения военных баз, но и всем своим экономическим благосостоянием утверждать демократические западные ценности в острейшей идеологической борьбе двух мировых систем.

В то же время политическая ситуация, сложившаяся в Японии, была крайне невыгодной. Страна оказалась в изоляции, и это не могло не подтолкнуть ее руководство к поиску хотя бы одного надежного союзника, который смог бы защитить ее интересы. В условиях военного разоружения, развала колониальной империи и негативного, а нередко даже агрессивного отношения к Японии со стороны ее соседей — бывших колоний и противников в войне, геополитическая зависимость Японии от США оказалась наименьшим злом и в целом приемлемым выходом, позволившим достаточно эффективно решить вопросы безопасности Японии в Тихоокеанском регионе.¹

На японо-американские отношения наложили отпечаток и события в Китае. Китай и Япония были и остаются лидерами в Азиатском мире, и борьба за их расположение шла между противоборствующими блоками крайне резко. В этой ситуации оказание помощи Японии в наведении там образцового порядка стало делом не столько благотворительным, сколько военно-политическим. Именно поэтому в октябре 1948 г., когда стало ясно, что в борьбе с коммунистическим Китаем США теряют свои позиции и что для недопущения распространения социалистических идей в Тихоокеанском регионе Япония может стать главным военным и экономическим союзником США, совет безопасности США принял специальную резолюцию 13/2 относительно Японии. В ней отмечалась потенциально значимая роль Японии для США, в связи с чем пересматривались многочисленные ограничения, перво-

¹ Сохранение зависимости от США в области безопасности существует до сих пор и является препятствием для восприятия Японией себя как полноценной мировой державы. Между тем именно сохраняющаяся натянутость в отношениях с основными странами-соседями не позволяет Японии взять курс на отход от сотрудничества с США в этой сфере. Более подробно о вопросах безопасности см. *Крутянко М. И.* Япония после «холодной войны». — М., 2001.

начально созданные США как победившей стороной. Кроме того декларировалось, что экономическое восстановление Японии будет осуществлено при активном содействии США.

Под руководством из Вашингтона в СКАП в декабре 1948 г. была разработана программа стабилизации, официально именовавшаяся «Программой достижения экономической стабильности, подлежащая выполнению японским правительством», или «Стабилизационной экономической программой девяти пунктов». В ней были сформулированы основные цели и задачи новой финансовой реформы:

- 1) сбалансировать государственный бюджет;
- 2) увеличить налоговые сборы;
- 3) строго ограничить выдачу государственных субсидий;
- 4) стабилизировать заработную плату;
- 5) установить контроль над ценами;
- 6) усилить контроль над внешней торговлей и иностранной валютой;
- 7) улучшить систему снабжения материалами, необходимыми для расширения экспорта;
- 8) увеличить производство важнейших видов местного сырья и товаров;
- 9) улучшить систему продовольственных поставок.¹

Именно эту программу поручили выполнять Доджу — экономисту, проведшему валютную реформу 1945–1946 гг. в Западной Германии. В 1949 г. Д. Додж был директором Детройтского банка, он придерживался классических взглядов и выступал против вмешательства правительства в экономику, считая, что накопление капитала и восстановление промышленности должны достигаться только усилиями самих граждан. Додж прибыл в Японию 1 февраля 1949 г., 59-летнего банкира направил лично президент Трумэн. Его миссии было поручено разобраться в сути экономических проблем Японии и основательно заняться борьбой с инфляцией, так как в этом отношении штаб главнокомандующего Макартура несколько упустил ситуацию из-под контроля.

Первым делом миссия Доджа коренным образом реформировала внешнеторговую деятельность и отменила практику установления множественных обменных курсов на различные виды товаров. Тем самым была ликвидирована одна из главных прорех, куда уходили го-

¹ История войны на Тихом океане. — М., 1958. Т. 5. С. 221.

сударственные средства, раздувавшие и без того значительный бюджетный дефицит. Как уже отмечалось ранее, в Японии проводилась политика, при которой экспортно-импортные операции финансировались правительством, а именно Советом по внешней торговле. Совет субсидировал японских производителей, закупая у них годные для экспорта товары по высоким ценам в иенах, а затем, остро нуждаясь в быстром обороте средств, реализовал эту продукцию на международном рынке по демпинговым ценам в соответствующей иностранной валюте, добиваясь тем самым проникновения на закрытые после войны международные рынки. В результате каждой отдельной экспортной операции на основании соотношения внутренней иеновой цены и внешней долларовой цены для соответствующего товара калькулировался отдельный валютный курс. Для других товаров, в том числе и импортируемых, объявлялся свой курс обмена иен на доллар. В стране действовало множество валютных курсов одновременно. К примеру, если внутри отрасли правительство платило производителям велосипедов по 6 тыс. иен за штуку, а продавало за границу их по \$20, то обменный курс по этому виду товаров устанавливался в размере 300 иен за \$1, если же ситуация в Японии изменялась: экономические условия осложнялись — дорожали сырье и рабочая сила, правительство соглашалось поднять закупочную цену до 8 тыс. иен, при том что мировые продажные цены оставались на прежнем уровне \$20. Таким образом курс обмена увеличивался по данному виду товаров до 400 иен за \$1.¹

Экспортер (производитель велосипедов) не чувствовал жесткой мировой конкуренции. Ему не надо было экономить и заботиться о конкурентоспособности своих товаров на мировых рынках. Причем увеличение курса с 300 до 400 иен за \$1 в одной группе товаров не отражалось на курсах в других товарных группах, в частности на импортируемых продовольственных товарах, которые закупались по фиксированным долларovým ценам и продавались внутри Японии по карточкам по сниженным, более доступным для населения ценам. Товар, закупленный за границей, например, за \$20, продавался на внутреннем рынке уже не за 6 или 8 тыс. иен, а лишь за 4 тыс. иен, т. е. по курсу 200 иен за \$1 — явно заниженному, но, безусловно, выгодному для потребителей. По сути, происходило субсидирование покупателей. При этом скидка составляла в среднем 30% от закупочной цены.

В целом же к апрелю 1949 г. субсидии на поддержание благоприятных цен составляли огромную сумму 202 млрд иен (или \$748 млн по

¹ Интересно отметить, что и полвека спустя велосипеды в Японии стоят те же 8 тыс. иен, хотя это уже эквивалентно \$70.

официальному курсу 270 иен за \$1). Это была самая крупная строка расходов в японском бюджете — 28,7% от суммы всех расходов в размере 740 млрд иен.¹ Дефицит бюджета составлял при этом 62,5 млрд иен. На следующий же 1949–1950 финансовый год расходы на поддержание цен планировалось довести до 44% всех государственных расходов.

Хотя практика поддержания цен была весьма популярна среди населения и несла несомненный заряд социальной помощи, столь необходимой в период бедственного положения, она не содержала столь же необходимых в то время импульсов к рационализации, жесточайшей экономии, поиску новых путей завоевания международных рынков, инновациям и нововведениям. Правительственная подпитка частного сектора была тем наркотиком, который, смягчая тяготы реального положения и принося сиюминутные выгоды, подрывал всю экономическую систему изнутри, лишая страну валютных резервов и нивелируя систему мотиваций, способную отрегулировать внутренний рыночный механизм.

План Доджа изменил эту ситуацию: уже в апреле 1949 г. система множественных курсов была отброшена и был установлен единый валютный обменный курс — 360 иен за \$1, продержавшийся 22 года. Данный уровень был значительно ниже установленного с апреля 1948 г. и действовавшего в тот период среднего курса в 270 иен за \$1 — иена девальвировалась на 33%. Между тем в тот период среди реформаторов наиболее часто упоминался курс в 330 иен за \$1 как наиболее приемлемый (22% девальвация). Выбранный окончательный вариант стал более либеральным для японских производителей-экспортеров, привыкших работать в условиях заниженного курса иены. В то же время даже курс 360 к \$1 был для многих из них слишком высоким, так как они привыкли работать исходя из курса 400–600 иен за \$1. Поэтому каждой пятой экспортной фирме пришлось пересматривать свою ценовую политику, снижать издержки или вовсе сворачивать производство. Однако в большинстве случаев новый валютный курс был даже лучше, чем ранее установленные индивидуальные курсы.

В целом несколько заниженный курс национальной валюты был выгоден не только японским экспортерам, становившимся основой экономического возрождения страны, но и американским властям, которые осуществляли в Японии достаточно крупные расходы в иенах,

¹ Special Monthly Economic Report. Bank of Japan. Research Department. — Tokyo, May 1949. P. 27.

связанные с содержанием американских войск. Теперь они могли менять доллары по более высокому курсу. Согласно достигнутой договоренности, 50% всех иеновых расходов, которые шли на содержание американских военных баз, оплачивало правительство Японии, вторая же половина должна была оплачиваться Соединенными Штатами. Для закупки иен им был выгоден более низкий курс этой валюты.

Существенной заслугой миссии Доджа было и то, что в большинстве случаев были отменены или значительно сокращены разного рода государственные субсидии, которые выдавались японским правительством частному сектору и способствовали неконтролируемому росту цен. С момента проведения реформы принципиально изменился и их учет в государственном бюджете. Если раньше они, как правило, находились в неявном, скрытом в различных статьях виде, то теперь они отражались максимально открыто и это уже делало затруднительным лоббирование соответствующих вопросов в парламенте и правительстве.

Устранение дотаций и двойных цен не только снимало бремя непомерных расходов с государственного бюджета, но и ставило заслон на пути начавшейся коррупции. Существование официальных цен и цен черного рынка, а также наличие двойственной структуры экономики, при которой государственные организации имели доступ к сырьевым товарам по низким официальным ценам, а частный сектор работал исходя из цен в десятки, а то и в сотни раз более высоких, объективно создавало благоприятную ситуацию для разного рода злоупотреблений, начиная с подкупа ответственных государственных служащих до спекуляции государственной собственностью. Такая неблагоприятная ситуация объясняла вполне понятное желание правительства искусственно задержать рост цен на дефицитные жизненно важные товары как промышленного, так и потребительского назначения. Однако сил и ресурсов государства не хватало на покрытие всех существовавших потребностей, и поэтому параллельно возник черный рынок, цены на котором уже в октябре 1945 г. превышали официальные минимум в 2,5 и максимум в 266 раз.¹ Ликвидировать эту систему можно было, лишь отпустив официальные цены, но это означало бы «шоковую терапию», к которой полуразрушенная страна была совершенно не готова.

В то же самое время это был период расцвета спекуляции и быстрого обогащения. Обычной схемой создания крупных капиталов стало получение разными путями дешевых государственных материалов

¹ SCAP Monthly Summation. Sept.–Oct. 1945. P. 112–113.

(сырьевых, военных, промышленных) и реализация их на черном рынке. Одна из таких операций была, к примеру, осуществлена в рамках комитета по распределению вооружений. В августе 1947 г. комитет закупил 1,3 млн тонн металла по баснословно низким официальным ценам 1000 иен (около \$6, по курсу 170 иен за \$1) за тонну. Через несколько месяцев, согласно отчетным данным комитета, металл был продан частным компаниям вообще по бросовой цене 698 иен за тонну, т. е. еще на 30% дешевле — менее чем по \$4 за тонну.¹ И это в то время, когда в стране бушевала инфляция, а рыночная цена металла составляла \$100 за тонну.

Помимо введения единого валютного курса Додж настоял на прекращении деятельности центрального инвестиционного государственного органа послевоенной Японии — «Банка финансирования реконструкции» (*Reconstruction Finance Bank*). Этот банк был создан после войны для финансирования перестройки военной промышленности. Банк имитировал долговые обязательства и получал взамен от Центрального банка необходимые средства, которые и направлял в реальный сектор экономики. Додж изменил схему капитального финансирования, закрыв Банк финансирования реконструкции и ликвидировав таким образом важный инфляционный источник. Тем самым был остановлен процесс затягивания банка в долговую пропасть: долговые обязательства банку росли стремительно, если в январе 1947 г. они составляли 4 млрд иен, то уже в марте 1949 г. — 131 млрд иен. Большая часть этих обязательств продавалась Банку Японии.

Финансирование промышленности стало осуществляться из средств, получаемых правительством Японии в результате продажи американской продовольственной помощи, которая ранее шла на поддержку экспортеров. Тем самым экспортеры оказались на самоокупаемости, а средства, которые они получали в виде субсидий, переадресовывались теперь на долгосрочные инвестиционные проекты. В организационном плане был создан так называемый «эквивалентный фонд» (*U.S. Aid Counterpart Fund*), из которого и начали выдаваться долгосрочные ссуды на развитие промышленности. Это помогло в значительной степени разгрузить государственный бюджет, который до этого был вынужден финансировать промышленность за счет раздувания денежной массы.

Определенный порядок был внесен и в такую важную сферу финансовой политики, как контроль и направление потоков банковского

¹ Japanese Economic Statistics, GHO, SCAP, Research and Programs Division, April 1949. P. 110.

кредитования. Для того чтобы внести в рутинный рыночный процесс кредитования предприятий большую рациональность, подключив сюда макроэкономический анализ и перспективное государственное планирование, иными словами, для того чтобы дополнить практические тактические знания банкиров стратегическим видением общенациональных задач, был образован *кредитный контрольный совет* (Credit Control Board), созданный наподобие американского контрольного совета при Федеральной резервной системе (U.S. Board of Governors of the Federal Reserve System). Изменения коснулись и фондового рынка Японии. Были вновь открыты биржи, не работавшие с конца войны.

В соответствии с «линией Доджа» чрезмерная государственная щедрость в вопросе выдачи кредитов и в отношении к невозвращенным ссудам была заменена политикой, при которой новые кредиты могли выдаваться только по мере возвращения старых из средств, получаемых от заемщиков. Таким образом, еще один из каналов, способствовавших разрастанию инфляционной спирали, был перекрыт.

В области налогообложения Доджем не были сделаны послабления, о которых ходатайствовало японское правительство. В основном же миссия Доджа придерживалась политики миссии Карла Шоупа (Shoup), которая специально занималась вопросами налогов еще до прибытия Д. Доджа.

Безусловно, «шоковая терапия» была суровым испытанием, и прежде всего для малоимущих, для среднего и мелкого бизнеса. Масса небольших предприятий, мастерских и магазинов разорилась вследствие урезания государственных расходов и государственной поддержки, а также вследствие бедственного положения банков, которые также не получали отныне подпитки от закрытого Банка финансирования реконструкции. Не стоило рассчитывать и на поддержку крупных кредитных институтов дзайбацу — они были вынуждены ориентировать свою деятельность прежде всего на финансирование главных членов своего холдинга, и для мелкого бизнеса средств им уже не доставало.

В результате предпринятых усилий хронический дефицит государственного бюджета был наконец-то преодолен, и в 1949 финансовом году доходы впервые в послевоенное время превысили расходы на 8,7%. Этот успех, однако, был вовсе не случайным или неожиданным. Упорная работа в этом направлении шла уже давно, и определенные, хотя и не блестящие, результаты имелись все же и до реформы Доджа. Так, если госбюджет за 1946 финансовый год был сбалансирован лишь на 58%, то бюджет 1947 финансового года уже на 88%, а 1948 г. — на 92%.

Если бы реформа не началась и все шло по-старому, в 1949 финансовом году планировалось, что доходы смогут покрыть уже 96% расходов.¹

Дела пошли настолько хорошо, что вскоре министерство финансов решило, что доходы от поступлений за проданные продовольственные товары, полученные в качестве помощи и аккумулированные в «эквивалентном фонде», слишком велики и не должны использоваться только для инвестиций в промышленность. Всего было инвестировано 50 млрд иен из 129 млрд иен. Оставшиеся 79 млрд иен, или \$220 млн (по новому курсу 1 к 360), были изъяты из обращения, что позволило ликвидировать инфляционную перенасыщенность деньгами. Главным образом эти средства пошли на оплату долговых обязательств Банка финансирования реконструкции. Это было чрезвычайно важно, так как инфляционный выпуск денег в первые послевоенные годы был связан прежде всего как раз с инвестициями в облигации государственного Банка финансирования реконструкции. В результате Банк Японии сократил денежную массу на 2,9% с 315 млрд иен до 304 млрд иен, это не замедлило сказаться на потребительских ценах, которые упали в период с мая по ноябрь 1949 г. на 8%.² Таким образом была побеждена 15-летняя инфляция.

Главным итогом финансовой реформы Доджа стало то, что был сверстан и принят к исполнению бездефицитный, как его называли, «супербалансированный» государственный бюджет, при котором доходы не просто покрывали расходы, но и значительно превышали их. Так, если в 1948 г. имелся бюджетный дефицит в 62,5 млрд иен, то в 1950 г. уже был профицит в 125 млрд иен. Внутренний долг сократился за эти два года с 446 до 316 млрд иен, т. е. на 130 млрд иен (29%). Но несмотря на то, что реформа Доджа имела несомненно положительные результаты, ее оценка советскими и западными экономистами носила подчас противоположный характер. Так, в фундаментальной работе Я. А. Певзнера по вопросу о послевоенном развитии Японии отмечалось, что в результате проведения «линии Доджа» произошло углубление инфляции, при котором общий индекс оптовых цен, принимая за 100 уровень 1948 г., в 1949 г. вырос до 165 и в 1950 г. — до 193.³

Обвинение серьезное, если учесть, что реформа Доджа имела главной своей целью как раз борьбу с инфляцией. Исходя из сделанной

¹ Cohen The Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987. P. 436.

² Там же. P. 437.

³ Певзнер Я. А. Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955. С. 146–147.

критической оценки можно прийти к выводу, что финансовая реформа ничего не дала и, по сути дела, провалилась. Между тем в столь же основательном труде американского экономиста Дж. Коэна утверждается прямо противоположное — миссия Доджа остановила развивавшуюся с конца войны инфляционную спираль: индекс потребительских цен, принимая за 100 уровень 1948 г., упал со 142,5 в мае 1949 г. до 118,2 в июне 1950 г.¹

В действительности поводом для столь различных оценок было не только идеологическое противостояние авторов противоборствующих блоков, но и реальное многообразие произошедших изменений. Так, в частности, в динамике роста оптовых и розничных цен (на примере Токио) можно было наблюдать разнонаправленные изменения, при которых индекс розничных цен падал (1949–1950 гг.), а индекс оптовых цен в то же время рос. И хотя это явление было достаточно кратким, оно послужило основой для столь общих и диаметрально противоположных выводов. Для объективной оценки ситуации представляется целесообразным рассмотреть динамику и оптовых, и розничных цен вместе, причем на значительно большем временном интервале (табл. 18 и график 8).

Таблица 18
Токийский² индекс цен 1946–1956 гг.³

(1934–1936 гг. = 1)

Год	Оптовые цены	Изменение к предыдущему году, %	Розничные цены	Изменение к предыдущему году, %
1945	3,5	—	—	—
1946	16,3	+365	—	—
1947	48,2	+196	109,1	—
1948	127,9	+165	189,0	+73
1949	208,8	+63	236,9	+25
1950	246,8	+18	219,9	-7,2
1951	342,5	+39	255,5	+16
1952	349,2	+2,0	266,1	+4,2
1953	351,6	+0,7	286,2	+7,6
1954	349,2	-0,7	301,8	+5,5
1955	342,9	-1,8	297,4	-1,5
1956	357,9	+4,4	300,2	+0,9

¹ *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 88–89.

² Столичный уровень цен примерно соответствовал среднему городскому уровню цен по всей Японии.

³ Рассчитана по: *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 92, 100–101.

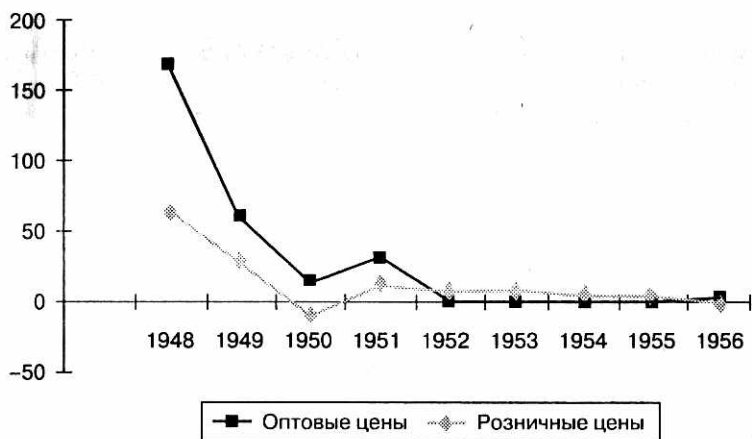


График 8. Динамика годового прироста оптовых и розничных цен в Японии в период 1948–1956 гг.¹

Как видно из вышеприведенного графика, борьба с инфляцией, начатая в 1949 г. Доджем, была весьма эффективной: уже в 1950 г. розничные цены прекратили свой рост и даже немного снизились на некоторое время. Оптовые цены также значительно замедлили свой рост со 165% (1948 г.) до 18% в год (1950 г.). Примечательно, что, несмотря на небольшой всплеск в 1951 г., впоследствии, с 1952 г., рост и оптовых и розничных цен был полностью взят под контроль и инфляция не превышала в последующие годы 8% в год.

Главную роль в удержании цен пришлось играть Центральному банку Японии, который с 1949 г. резко сократил выпуск банкнот в обращение и впоследствии, находясь под пристальным контролем американских экономических советников, не допускал широкой неконтролируемой эмиссии, как это было в первые два послевоенных года.

Тот факт, что рост оптовых цен до 1949 г. отставал от роста розничных цен, а с 1950 г., наоборот, стал превышать темпы роста розничных цен (график 9), можно объяснить тем, что в 1949 г. в рамках антиинфляционной программы Доджа были отменены все программы по искусственному удержанию цен и прекращались все меры по государственному субсидированию предприятий.

¹ Построено по данным: *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 92, 100–101.

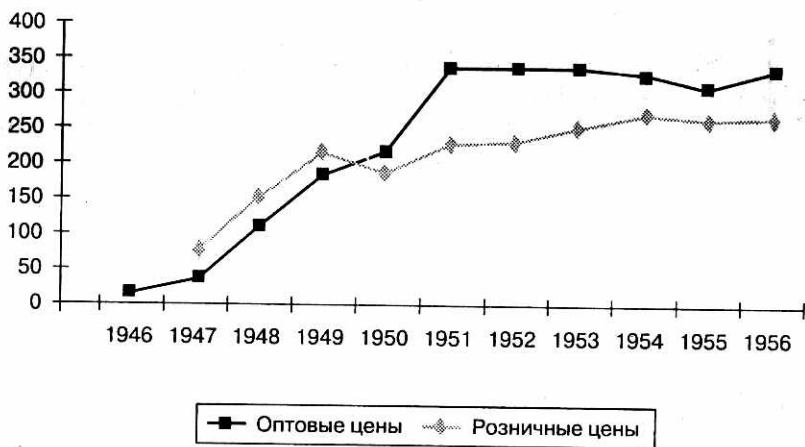


График 9. Рост индекса оптовых и розничных цен в Японии с 1946–1956 гг.

Согласно логике Доджа, «одна унция устойчивых денег стоит фунта военных директив и контроля». Лишившись традиционной для них подпитки, дотируемые государством частные предприятия прекратили сдерживание цен, что в первую очередь сказалось на внутриотраслевых оптовых ценах. Розничные же цены были уже и так подняты до своего максимума, ограниченного покупательной способностью населения, и не могли расти столь же быстро, как оптовые цены, у которых, как показала практика, имелся еще значительный потенциал роста. Иными словами, промышленные и торговые предприятия были готовы к более высоким ценам, без повышения при этом в той же пропорции отпускных цен. Это доказывало верность расчета реформаторов на имевшиеся в экономике скрытые невостребованные резервы, которые давали положительный и, главное, пеннфляционный эффект.

В то же время звучала и критика, особенно острой она была со стороны советских экономистов, которые негативно оценивали как финансовую реформу 1949 г., так и проводившуюся до этого инфляционную политику японского правительства. «Политика инфляции означает перераспределение национального дохода в пользу крупного капитала за счет рабочих и других беднейших слоев населения. Инфляция противодействовала росту реальной заработной платы рабочих».¹ Средняя заработная плата рабочего увеличилась к началу 1954 г.

¹ Дикевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 169.

в 252 раза по сравнению с довоенным уровнем при росте цен в 360 раз.¹ Впрочем, из этого можно сделать вывод лишь о том, что уровень реальных доходов к 1954 г. все еще отставал от довоенного уровня, но это было скорее результатом не столько финансовой политики государства, а являлось закономерным следствием войны, разрухи, спада производства, реструктуризации экономики, оккупационного бремени, т. е. целого набора факторов, которые в конечном счете и привели к снижению доходов населения. Инфляционная политика, как представляется, была все же неизбежным следствием, а не источником этих бед. Действительно же важным вопросом можно считать проблему динамики реальной заработной платы с 1945 по 1954 г., а она выросла за этот период в несколько раз.

Очень часто в этой ситуации используется тезис о выгодах монополий, которые они получали в результате проводившейся инфляционной политики, приводятся данные о прибылях ведущей пятерки японских компаний, которые действительно имели 2-, 3-, 4- и даже 8-кратное увеличение прибылей.² Проблема лишь в том, что для сравнения берутся не 1946 и 1949 гг., а 1950 и 1953 гг. — время, когда инфляционная политика уже не проводилась, а 15-летняя инфляция уже год как была остановлена. Вряд ли на основе этих данных справедливо делать вывод о том, что «инфляция осуществлялась в интересах монополий».

Также подвергалось критике происходившее увеличение денежной массы. «Вторая попытка в этой области (борьбы с инфляцией — Н. Д.) приходится на 1949 г., однако и она не увенчалась успехом, поскольку восстановление и развитие промышленного производства сопровождалось дальнейшим увеличением массы денег в обращении сверх потребностей последнего...»³ Но статистические данные показывают фактическую остановку инфляции: начиная с 1949 г. за три финансовых года — 1949–1951 цены росли в среднем всего на 7,7% в год, за период же 1949–1956 гг. — на 5,5% в год (в среднем).⁴ Происходившее же увеличение денежной массы практически полностью соответствовало росту объема производства, возрастая лишь в степени, необходимой для обслуживания увеличивающегося хозяйства. Так, с апреля 1949 по апрель 1952 г. прирост денежной массы составил 154 млрд иен, что составляло 46%. Рост промышленного производства измерился в тот

¹ Дикевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 169.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же. С. 176–177.

же 3-летний период в размере 93%. В этих условиях можно говорить скорее о недофинансировании, нежели об избыточной эмиссии. В этом заключался смысл и сама философия реформы Доджа.

Нельзя согласиться и с часто даваемой негативной оценкой такой основополагающей меры реформы Доджа, как ликвидация правительственных субсидий предприятиям и политики искусственного поддержания цен. В 1948 финансовом году субсидии составляли 79% цены на уголь, 76% цены на чугун и 52% цены на сталь. После отмены субсидий цены на уголь и чугун возросли на 300%, а на сталь — на 100%. На этом основании делается вывод о том, что «отмена таких субсидий в условиях устарелости оборудования на японских предприятиях означала резкое понижение их конкурентоспособности, чего, собственно, и добились американские империалисты».¹ Между тем последние в изменившихся условиях начала «холодной войны» и смены курса добивались совершенно иного — обретения Японией экономической устойчивости и прекращения расходования денег американских налогоплательщиков на всякого рода помощь. Более того, США были объективно заинтересованы в расширении японского экспорта, так как это был единственный путь вернуть вложенные в Японию средства. Конкурентоспособность же японских предприятий до отмены субсидий была явлением скорее видимым, нежели реальным: она базировалась на средствах государственного бюджета, финансируемого в значительной части все теми же США, т. е. их главными конкурентами. Отмена субсидий сопровождалась и отменой ограничения цен, что позволило предприятиям наконец-то свободно вздохнуть и начать нормальную рыночную деятельность. Если бы дело обстояло иначе, то ведущим корпорациям вряд ли удалось бы достичь 2–8-кратного роста прибылей в период 1950–1953 гг., о котором упоминалось выше.

На самом деле одним из важнейших факторов, способствовавших стремительному восстановлению Японии, было продолжение мощной финансовой поддержки со стороны США. За десять послевоенных лет в японскую экономику было вложено \$6 млрд — сумма значительная в тот период, эквивалентная примерно 3-м годовым национальным бюджетам Японии, госбюджет которой составлял в 1950–1956 гг. \$1,8–2,8 млрд.² При этом \$2 млрд были инвестированы в течение первых 5 послевоенных лет в виде прямой помощи, а остальные \$4 млрд поступили в виде оплаты спецпоставок товаров и услуг войскам США,

¹ Динкевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 176–177.

² Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 18.

участвовавшим в Корейской войне и базировавшимся на территории Японии. Более подробные данные о суммах, полученных Японией от США в качестве экономической помощи, представлены в табл. 19 и на графике 10.

Таблица 19

Суммы, полученные Японией от США в качестве экономической помощи и оплаты «спецпоставок»¹

Год	Экономическая помощь, \$млн	Суммы «спецпоставок», \$млн
Сентябрь 1945– 1946	192,8	–
1947	404,4	–
1948	461,0	–
1949	534,7	–
1950	361,3	149
1951	156,7	592
1952	0,5	824
1953	–	809
1954	–	596
1955	–	557
1956	–	595
1957	–	549
Итого:	2111,4	4671

Обращает на себя внимание то, что Япония ни на один год не оставалась без того или иного вида американского субсидирования. Закончившаяся прямая помощь плавно перешла в регулярные валютные поступления от широкомасштабных военных и других заказов правительства США, связанных прежде всего с войной в Корее.

Произошла лишь чрезвычайно важная для американских политиков смена режима финансирования. Прямая финансовая помощь Японии была непопулярным в глазах американских налогоплательщиков действием, поскольку совпадала с объемным субсидированием европейских стран в рамках широко известного плана госсекретаря США Маршалла. Оплата же военных или каких-либо других необходимых правительству расходов уже не вызывала такого ажиотажа и могла осуществляться без нанесения вреда политическому имиджу.

¹ Bieda K. The structure and operations of the Japanese Economy. – Sydney, 1970. P. 36.

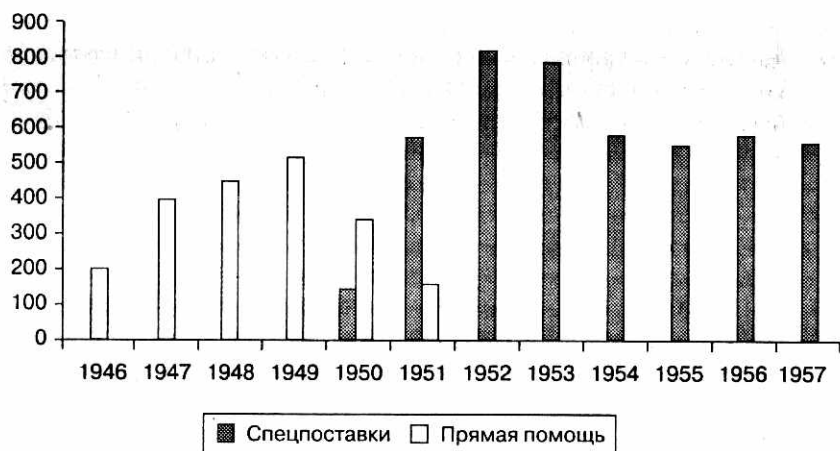


График 10. Суммы помощи и заказов на «специальные поставки», полученные Японией от США в период 1945–1957 гг. (в \$млн)¹

О важности подобного рода нюансов свидетельствует и то, что все высокопоставленные советники, приезжавшие в Японию из Вашингтона, непременно строили свои реформистские планы, прежде всего из патриотических целей освобождения своих налогоплательщиков от тяжелого бремени прямой финансовой помощи. Важен был и чисто экономический мотив — способность Японии что-то производить и поставлять свидетельствовала об успехе инициаторов реформ и о том, что потраченные усилия не пропали даром.

Естественно, что эта подпитка была жизненно необходима Японии в столь трудные времена восстановления экономики и перевода всего хозяйства с военных на мирные рельсы. Прежде всего долларové поступления помогали крупным монополиям получать выгодные заказы и иметь возможность поддерживать высокую занятость, выплачивая зарплату в увеличивающихся размерах. Помимо этого, налицо была и помощь мелкому и среднему бизнесу, обслуживавшему целую армию состоятельных американских военных и их семей. Не осталось внакладе и государство, которое получало дополнительные доходы в виде налогов, процентов по выданным из средств помощи кредитам, доходов госпредприятий и т. д. За счет получаемых средств государ-

¹ Bieda K. The structure and operations of the Japanese Economy. — Sydney, 1970. P. 36.

ство могло поддерживать курс национальной валюты, создавать валютные резервы, инвестировать средства в восстановление национальной экономики и т. д.

Между тем, несмотря на то что американская финансовая помощь оказала позитивное воздействие на послевоенное восстановление Японии и была сама по себе благородным жестом со стороны победителей, ее роль как решающего фактора, способствовавшего быстрому экономическому росту, может быть поставлена под сомнение. Это связано с тем, что одновременно с экономической помощью, получаемой от США, Япония несла весьма значительные оккупационные расходы, связанные с обслуживанием американских войск на своей территории. Размер этих расходов, как уже отмечалось выше, был достаточно высок и составлял за 1946–1952 гг. 550 млрд иен, что было эквивалентно \$4,8 млрд. Если сравнить эту сумму со всеми полученными суммами иностранной помощи, становится ясно, что данная помощь была важна скорее как противовес послевоенным расходам и убыткам, связанным с поражением в войне.

Проведенная в конце 1940-х гг. финансовая реформа оказала благотворное влияние на состояние внешней торговли Японии: стабилизировала иену и позволила выйти государству из затянувшегося финансового кризиса. Однако в то же время реформа Доджа принесла и новые сложности. Так, в результате жесткой монетарной политики экономика Японии оказалась перед лицом другой проблемы — кредитного голода, когда остановившаяся инфляция буквально застопорила рост промышленного производства, рост экспорта и вообще заморозила всю деловую активность. К середине 1950 г. японская экономика меньше всего походила на систему, выздоровевшую в результате удачной финансовой реформы.

Министр финансов Икеда подвергался гневным нападкам со стороны оппозиции и японской прессы, в результате чего был вынужден пойти на экстраординарный шаг для человека, полностью и во всем следовавшего рекомендациям Доджа. Он обратился к штабу СКАП с просьбой о сворачивании «шоковой терапии» в целях избежания всеобщей паники. Ответ американских представителей, находившихся в прямой подчиненности Доджу (самого Доджа уже не было в Японии), не заставил себя ждать — это был немедленный и решительный отказ. Рестрикционная политика была продолжена, хотя перспективы на успех были еще туманными.

Наличие мощной финансовой подпитки извне было не единственной важной чертой японской финансовой политики. В этот же период

в японской экономике возникло другое необычное явление — перекредитование. В соответствующей литературе особую популярность приобрели термины «Over-Loan» и «Over-Borrowing» (перекредитование, сверхзаимствование), которые прочно стали связываться с японской экономической системой. Суть проблемы заключалась в том, что начиная с 1950-х гг. большая часть японских фирм, желая максимально быстро расширить свои производственные мощности и при этом поддержать свою ликвидность на достаточном уровне, предпочитала обращаться к банковскому кредитованию, нежели к изысканию возможностей собственного внутреннего финансирования.

Если в 1934–1936 гг. собственный капитал составлял 61% от общей суммы используемого капитала, то в 1951 г. на него приходился только 31%.¹ Это был существенный сдвиг по сравнению с довоенным. Изменилась и структура источников финансирования. Так, если на кредиты банков приходилось перед войной лишь 5% финансирования промышленных компаний, то в 1952 г. уже 43% — почти в 9 раз больше. Еще выше было увеличение доли кредитов правительства, т. е. степень государственного финансирования. Здесь наблюдался 13-кратный рост с 0,6 до 7,7%.²

Столь резкая смена источников финансирования была вызвана рядом объективных причин. Привлечение средств путем эмиссии акций было затруднено тем, что в период оккупации проводилась жесткая политика по вопросу владения крупными пакетами акций. В целях снижения избыточной концентрации капитала были, как известно, ликвидированы основные держательские компании. Их место заняли банки, сохранившие свои позиции и не пострадавшие от антимонопольных мер. Они и стали новыми финансовыми центрами, цементирующими бывшие финансово-промышленные группы — дзайбацу. В этих условиях было более выгодно и безопасно проводить финансирование нужных фирм через процедуру кредитования, нежели путем скупки их акций и приобретения прав на участие в управлении. Поскольку объемы предоставляемых средств были чрезвычайно велики и превышали в несколько раз первоначальный собственный капитал компаний, существовала возможность концентрации всех прав собственности в руках инвесторов, что по политическим причинам было нецелесообразно. Именно поэтому механизм банковского кредитования, причем, как правило, краткосрочного, оказался более приемлемым: он был ней-

¹ The Japan Annual. 1954. P. 179.

² Там же. P. 210.

тральным, менее рискованным и более эффективным. Банки имели возможность постоянного мониторинга ситуации, анализа текущей политики заемщика, имели все необходимые рычаги контроля и влияния на него, оставаясь, тем не менее, в стороне от его профессиональной рутинной деятельности.

С другой стороны, и японским компаниям было выгоднее тратить свою прибыль на уплату процентов по кредитам, нежели расходувать ее на выплату дивидендов или осуществлять собственное финансирование. Дело в том, что, в связи с особенностями послевоенного налогообложения проценты по ссудам рассматривались как оперативные расходы и не подлежали обложению налогами. Таким образом экономилась значительная часть издержек на привлечение капиталовложений. Данный процесс приобрел весьма широкий размах и продолжился в 1960-х гг.

В результате соотношение собственных и заемных средств в середине 1960-х гг. отражало рекордно низкую по мировым меркам долю собственных капиталов в общем капитале фирм, а именно 26 к 74%. Для сравнения, на долю собственного капитала в США приходилось в тот же период 65% средств или в 2,5 раза больше, чем в Японии, во Франции — 55%, а в Нидерландах — 70%. Только ФРГ была в этом отношении похожа на своего бывшего сателлита — здесь доля собственных средств была тоже низка — 35%, но и она была значительно больше японской.¹

Надо отметить, что для банков, взявших на себя роль локомотивов экономики, было нелегко аккумулировать и предоставлять столь значительные капиталы. Тем более что они зачастую превышали все имевшие в банках депозиты и вклады. Ситуация нестандартная, если учесть, что традиционно для поддержания необходимой ликвидности банки отпускают на кредитование лишь часть привлеченных средств, оставляя другую часть в резерве. Японские же банки умудрялись ссужать денег даже несколько больше, чем они привлекали. Рекордный уровень такого перекредитования был достигнут в июне 1951 г., когда доля кредитов по отношению к депозитам равнялась 118%, новый пик был достигнут в сентябре 1962 г., когда выданные кредиты составили 106% от суммы вкладов.

Безусловно, такая устойчивость коммерческих банков была бы невозможна без сильной государственной поддержки, которая оказыва-

¹ *Schultze – Kimmle H. D. Japans Banken. Das Kreditwesen eines Industriegiganten. – Wuerzburg, 1968. S. 29.*

лась по 4 основным каналам. Во-первых, японские коммерческие банки активно кредитовались в центральном банке Японии. Суммарное превышение их задолженности над резервами в Банке Японии в том же 1962 г. составило 1,2 млрд иен. Банк Японии стал в действительности не только эмиссионным институтом, но и главным государственным финансистом коммерческих банков крупнейших финансово-промышленных групп. В 1952–1954 гг. доля кредитов Центрального банка занимала 15–16% в пассивах всех коммерческих банков.¹ Сам же Центральный банк являлся правой рукой министерства финансов; таким образом, роль государства в динамичном развитии экономики могла проявляться и опосредованно через целую цепочку участников.

Вторым важным источником финансирования был специально организованный в 1949 г. «эквивалентный фонд». Как уже упоминалось выше, этот фонд был создан в соответствии с проводившейся «линией Доджа» и его капитал складывался из части неновой выручки, которую правительство Японии получало от продажи товаров (в основном продовольствия), полученных от США в качестве экономической помощи. Этот фонд был предназначен для долгосрочного кредитования тяжелой промышленности через государственные и полугосударственные финансовые институты. Фонд просуществовал 4 года, до 1953 г., предоставив за это время различного рода кредитов на 262 млрд иен (около \$0,7 млрд).

Третьим важным кредитным институтом, осуществлявшим широкомасштабную кредитную экспансию, был Японский банк развития. Этот банк был создан в мае 1951 г. в основном на средства, полученные в кредит из «эквивалентного фонда». Капитал банка составлял 40 млрд иен, и ему было разрешено иметь долговых обязательств до 400 млрд иен. Японский банк развития, так же как и «эквивалентный фонд», имел целью долгосрочное кредитование. К середине 1953 г. банк предоставил кредитов на общую сумму 286 млрд иен на долгосрочной основе. Именно из этого банка крупнейшие электроэнергетические, судостроительные, угледобывающие и другие компании ведущих концернов формировали значительную часть своего кредитного портфеля.

Наконец, четвертым ключевым источником финансирования было Депозитное бюро министерства финансов Японии. Это Депозитное бюро функционировало за счет средств государственной почтово-сберегательной сети. Аккумулируемые этой сетью мелкие вклады, взносы по страхованию, а также средства, поступающие от продажи госу-

¹ Economic Survey of Japan (1953–1954). P. 23.

дарственных облигаций, шли на финансирование государственных банков и местных органов власти. В 1953 г. Депозитное бюро выдало кредитов на общую сумму 160 млрд иен, из которых 53 млрд иен получили государственные банки, а 30 млрд иен — частные коммерческие банки, направившие эти средства дальше в виде своих кредитов различным фирмам и компаниям реального сектора экономики.¹

С помощью всех этих механизмов государство активно стимулировало и регулировало развитие основных отраслей экономики, активно помогая финансировать расходы частных корпораций. Правительство не отдало проблему кредитования частным банкам и не самоустранилось от происходящего процесса. Оно не стало наблюдать за действием самонастраивающегося рыночного механизма и ждать, когда частный сектор сам себя профинансирует и разовьется без чьей-либо помощи и поддержки, а организовало мощное вливание денежных средств, используя международную помощь и внутренние резервы. В то же время государство не вмешивалось в оперативную работу крупного бизнеса, и экономика продолжала развиваться по рыночным законам.

В целом все государственные инвестиции составили в 1953 г. огромную сумму в 681,5 млрд иен (\$1,9 млрд). Для частного бизнеса это была несомненная помощь — на долю этого инвестирования приходилось свыше 1/3 всего валового накопления в стране.² Подъем и развитие промышленности, а именно на эти цели направлялась «львиная доля» капиталовложений, стали делом всего государства, общей заботой, главной целью правительства.

В начале 1950-х гг., несмотря на мощную финансовую подпитку экономики в ходе Корейской войны правительством США и начавшийся период высоких темпов экономического роста, в целом Япония еще оставалась страной малопривлекательной для частных иностранных инвесторов. Инвестиционный климат в начале зарождения «экономического чуда» был далек от идеала: оставались открытыми многие насущные проблемы, которые отпугивали американских, британских и других бизнесменов. Председатель Независимого научного института отношений Тихоокеанского региона (Institute of Pacific Relations) Морден Мурфи, оценивая причины такого положения, отмечал в то время, что политическая нестабильность и неопределенность во всем Дальневосточном регионе, высокая инфляция, продолжавшаяся в Японии длительное время (15 лет), и опасения ее рецидива ввиду серьез-

¹ Economic Survey of Japan (1953–1954). P. 196.

² Там же. P. 84.

ного перекредитования японских банков, а также несовершенство налогового и инвестиционных законодательств делают невозможным активное вливание американского капитала в экономику Японии.¹

Нежелание иностранных инвесторов вкладывать капиталы в Японию было весьма твердым, несмотря на нормальный уровень процентных ставок и размер выплачиваемых дивидендов в тот период в Японии. Так, средний уровень банковских процентных ставок по кредитам в 1946–1955 гг. составлял около 10% годовых, а среднегодовой размер выплачиваемых дивидендов по данным Токийской фондовой биржи составлял в разные годы того же самого периода от 12 до 21%.²

Потенциальных инвесторов не устраивала ситуация, когда они были вправе изымать по своему усмотрению лишь прибыли от вложенных капиталов, но не сами капиталы, что не могло не быть связанным с риском крупных убытков в случае неудачного начала бизнеса и невозможности его быстрой ликвидации. Японское же правительство было заинтересовано в долгосрочных инвестициях и всячески избегало оттока капитала из страны. До 1 июля 1952 г. все инвестиционные проекты проходили через правительство и курировались специальным комитетом по иностранным инвестициям. Осуществить репатриацию прибыли или капитала через эту структуру было крайне затруднительно. Принятие парламентом нового закона об иностранных инвестициях в июне 1952 г., который содержал многие изменения и улучшения, значительно облегчило условия размещения инвестиций в Японии. Однако вопрос репатриации основных капиталов вновь не был разрешен полностью. Теперь капитал разрешалось переводить из Японии только частями в течение 7 лет. Причем первые 2 года этого делать было нельзя, в последующие 5 лет вывозить можно было только по 20%. Кроме того, иностранные бизнесмены сталкивались со все более возрастающей боязнью японцев попасть под экономическую зависимость от других стран и с возникавшим на этой базе национализмом.

В результате общий приток иностранных инвестиций в Японию с 1 января 1946 г. по 31 марта 1957 г. составил всего \$320 млн, которые приходились в основном на кредиты. Эффект от этой крайне незначительной суммы нивелировался еще и тем, что в период с 1950 по 1956 г. Япония выплатила за эти инвестиции \$68 млн (21,25%).

¹ *Murphy M.* Japan and America: Some economic Problem // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953. P. 91.

² *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 128.

Впрочем, необходимо отметить, что помимо прямых инвестиций существовала система «технической помощи», по которой к 31 марта 1957 г. было заключено 662 контракта капитализированной стоимостью в \$400 млн. Эта помощь оказалась более важной для японского бизнеса, только набиравшего обороты. Однако и она была недешевой — к 1956 г. Япония выплатила за нее в общей сложности \$84 млн. С 1945 по 1969 г. Япония заимствовала свыше 10 тыс. технологических процессов. Ставка на научно-техническую, а не финансовую форму иностранных инвестиций оказалась высокоэффективной, так как не загоняла страну в долговую кабалу и в то же время быстро сокращала имевшийся разрыв в сфере технологии.

В итоге финансовая политика японского правительства оказалась адекватной тем глобальным изменениям, которые произошли после войны. Были максимально использованы все те возможности, которые проистекали как из изменения внешнеполитического курса США и начала «холодной войны», так и из таких явлений, как НТР, углубление международного разделения труда, рост международной торговли и т. д. Стабильный и несколько заниженный курс иены как нельзя лучше отвечал интересам будущих столпов японской экономики. Государственные субсидии, кредиты и обильные иностранные заказы также были весьма кстати, многократно ускоряя развитие новых перспективных производств. Государственное планирование позволило использовать финансовые рычаги более осмысленно, не допуская серьезных перекосов в экономике и концентрируя основные ресурсы на ключевых, наиболее перспективных направлениях. Все это позволило Японии достигнуть той степени национальной сплоченности и экономической мощи, которые и стали решающими факторами возрождения страны и успешного вхождения на мировые рынки.

Глава 4

Реформа трудовых отношений. Возрождение японских профсоюзов

4.1. Трудовые ресурсы как фактор экономического роста

Одним из факторов экономического роста Японии было значительное увеличение численности населения и занятости в послевоенный период. Для Японии это не было характерным явлением. Так, в течение почти 200 лет с 1700 г. до последнего десятилетия XIX в. население страны оставалось на редкость стабильным — 35 млн человек. За последующие 50 лет оно удвоилось, составив к 1920 г. уже 55 млн человек, а к началу войны с США в 1941 г. — 72 млн человек. Во время войны рост населения замедлился, однако после ее завершения увеличился с новой силой. К тому же в Японию вернулось 5 млн репатриантов (гражданских и военных) из ее колоний и оккупированных ранее территорий. В результате к 1950 г. численность населения составила 84 млн человек, а к 1956 г. — 90 млн человек.

Трудовые ресурсы Японии увеличились за 10 лет, начиная с 1947 г., на 7 млн человек (с 36 млн до 43 млн человек). В период первых 5 лет быстрых темпов экономического роста с 1951 по 1956 г. общее число занятых увеличилось с 36,2 млн до 42,3 млн человек, т. е. на 17%, или по 3,4% ежегодно. При этом доля общих трудовых ресурсов в численности населения страны возросла с 43,4 до 47,6%, т. е. на 4,2%. Общий же рост населения составил 6,8%.¹ Именно за счет этих двух факторов — общего роста населения и увеличения доли способных к труду — реальная занятость смогла возрасти на 17%, обеспечив набирающую темп экономику достаточным количеством рабочих рук. Противоположным фактором стал рост безработных с 390 тыс. до 640 тыс. человек.

¹ *Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 3.*

Однако это 64% увеличение было скорее результатом статистического учета, нежели проявлением реальной экономической тенденции, в любом случае? это мало отразилось на экономике, так как количество безработных не превышало 1,5% трудоспособного населения.

В то же время значительный прирост населения, в том числе и взрослого, за счет приезда 5 млн репатриантов из бывших колоний не мог не осложнить проблему продовольственного обеспечения и общего подъема уровня жизни японцев. Рост населения был значительно более быстрым, нежели увеличение национального дохода, рассчитанного в постоянных ценах. В результате, если по абсолютному размеру Япония имела довоенный уровень национального дохода в сопоставимых ценах (1934–1936 гг.) уже к 1950 г., то достичь довоенного уровня национального дохода на душу населения ей удалось только к 1953 г. За 17 лет с 1930 по 1957 г. размер национального дохода в ценах 1934–1936 гг. увеличился в 1,8 раза, в то же самое время национальный доход на душу населения возрос только в 1,3 раза (см. Приложения 6 и 7). Опасения вызывало явное отставание Японии от развитых стран по этому ключевому показателю: так, в 1951 г. размер реального национального дохода на душу населения составлял в Японии всего лишь 1/12 от уровня США, 1/5 от британского уровня и менее 1/2 показателя ФРГ.¹ В 1957 г. его абсолютный уровень составлял всего \$339 в год. Ситуация была настолько плоха, что и после начала периода высоких темпов экономического роста Япония продолжала оставаться в аутсайдерах, догнав европейских лидеров лишь в 1970-х гг.

Для Японии как страны, входившей в шестерку наиболее промышленно развитых стран, был характерен и целый ряд особенностей в этой сфере. Так, значительную часть рабочей силы (до 40%) по-прежнему поглощало сельское хозяйство, всего же на сельское население приходилось около половины населения. Велика была степень вовлеченности в производство женщин, которые составляли более 41% всей рабочей силы.² Отличной от других развитых индустриальных стран оставалась в послевоенной Японии и структура распределения рабочей силы (табл. 20).

На отрасли первичного уровня (сельское хозяйство и рыболовство) приходилась до 1953 г. очень весомая доля — более 45% занятых. В то время как в ФРГ — 23,2%, в США — 12,2%, а в Великобритании лишь

¹ *Yamaguchi Sh.* Difficulties facing Japan // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953. P. 98.

² *Levine S.* Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 3.

Таблица 20
Распределение трудовых ресурсов в Японии в 1951 и 1956 гг.
 (тыс. человек)¹

	1951 г.	1956 г.	Изменение
Население	84 330	90 060	5730
Трудовые ресурсы:	36 620	42 920	6300
Занятые	36 230	42 280	6050
Безработные	390	640	250
<i>Занятость по отраслям:</i>			
Сельское хозяйство и лесоводство	16 170	16 820	650
Рыболовство	520	580	60
Горнорудная добыча	510	460	-50
Строительство	1360	1820	460
Производство	6300	7660	1360
Торговая, финансово-страховая деятельность	5150	7040	1890
Транспорт, связь, коммунальное хозяйство	1840	2070	230
Услуги	3230	4640	1410
Госслужба	1140	1170	30
Другое	10	20	10
Всего	36 230	42 280	6050

5%.² В то же время в Японии явно наметился сдвиг в сторону снижения доли этих отраслей: с 48,3% в 1950 г. до 41,1% в 1956 г.

Сравнивая соотношение отраслей вторичного уровня (добыча полезных ископаемых, производство, строительство) с отраслями третичного уровня (сервис, госслужба и т. д.), обращает на себя внимание явное (почти на 50%) превышение последнего над производственным сектором, в котором было занято лишь 23% работающих по сравнению с 32% занятых в сфере услуг. Такое положение третичного сектора было характерно в тот период еще только для США, в Великобритании же два этих сектора были примерно равными (они были и самыми большими — на них приходилось 49 и 46% соответственно),³ а в ФРГ пропорция была вообще обратной.

¹ Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 5.

² Там же. P. 4.

³ Brown K. Britain and Japan. A comparative economic and social history since 1900. — Manchester, 1998. P. 162.

Такое положение было вызвано целым рядом причин. Сильный рост сферы услуг и, в частности, 44% увеличение занятых непосредственно в области сервиса в период 1951–1956 гг. — весьма характерное явление для послевоенной Японии. Даже привыкших к развитому уровню обслуживания американцев удивляли темпы развития в полуразрушенной стране сети кинотеатров, ресторанов, игровых заведений «пачинко», развлекательных мест отдыха и т. п.

С экономической точки зрения это было вызвано относительной перенасыщенностью других сфер приложения труда: будь то сельское хозяйство или промышленное производство. В условиях же высокой плотности населения организуемые нередко в рамках своего жилища места общественного досуга, питания или торговли могли рассчитывать на охват значительного числа потенциальных клиентов и давали своим хозяевам необходимые средства к существованию. В рамках таких домашних предприятий работой обеспечивалась вся семья, включая родственников, а нередко и соседей.

Очевидно, что члены семьи хозяина не получали зарплату, хотя трудились весьма продуктивно. С этим связана еще одна особенность: в Японии доля лиц, получавших зарплату или жалование, в общей структуре трудовых ресурсов была относительно мала — всего около 40%; (17,5 млн человек). Для сравнения, в США таковых было 75%. Причем в сельском хозяйстве Японии число лиц, получавших зарплату, было и вовсе небольшим — 620 тыс. человек из 16 млн человек, занятых в этом секторе (3,9%). Здесь основная масса тружеников была либо хозяевами, либо членами их семей. Всего же по стране 32% трудовых ресурсов не получали зарплату за свой труд (по крайней мере на регулярной основе), являясь членами семей.

25% трудоспособных представляли собой либо работодателей, либо собственников, либо лиц, лично ведущих хозяйство. Это опять-таки уникальное явление. Однако для того, чтобы четверть трудоспособного населения стала хозяином своей жизни, требовалась прежде всего прогрессивная социально-ориентированная земельная реформа, которая была проведена в 1946–1950 гг. и которая обеспечила свободное и безбедное существование миллионам крестьян-фермеров. Причем более 1/3 этой группы собственников-предпринимателей не использовало наемный труд, т. е. вполне обходилось силами своей семьи.

Наличие значительного числа фермеров и сильно развитый мелкий бизнес объясняют тот факт, что количество лиц наемного труда в Японии оставалось ограниченным. Так, к 1955 г. в стране было зарегистрировано в качестве таковых — рабочих и служащих, занятых во всех

отраслях хозяйства (в том числе и по найму в сельском хозяйстве и лесоводстве), — лишь 45,5% всего занятого¹ населения. Вместе с тем это был существенный прогресс по сравнению с периодом 1920-х гг., когда эта доля составляла и того меньше — 29,5%. Таким образом, произошел 54% рост удельного веса данной группы населения; что же касается абсолютных показателей, то здесь увеличение было еще более значительным — число лиц наемного труда возросло почти в 2,3 раза. О динамике этого процесса в довоенные и послевоенные годы можно судить по данным из табл. 21, приводимой ниже. Здесь также приводятся размеры группы фабрично-заводских рабочих. Это представляется важным, так как большая часть наемных работников в Японии традиционно была занята в других областях: в сфере услуг, и в особенности в торговле.

Таблица 21

Численность наемных работников в Японии в период 1930–1955 гг.²

Годы	Всего, включая наемных рабочих в сельском хозяйстве и лесоводстве	Изменение к предыдущему периоду, %	Численность рабочего класса фабрично-заводской промышленности	Изменение к предыдущему периоду, %	Доля фабрично-заводских рабочих в общем числе наемных работников, %
1930	7 600 000	—	2 300 000	—	30
1940	10 800 000	+42	4 300 000	+87	40
1947	99 600 000	-11	3 300 000	-23	34
1950	11 300 000	+18	3 500 000	+6	31
1955	14 300 000	+27	4 500 000	+29	31,5

Как общее число наемных работников, так и число фабрично-заводских рабочих возросло за 25 лет с 1930 по 1955 г. примерно одинаково — в 2 раза (рост на 88 и 100% соответственно). В то же время военные приготовления и введение мобилизационной системы привели к существенным отличиям в динамике обоих показателей на протяжении 1930–1947 гг. В этот период общая численность рабочего класса

¹ Под занятым населением подразумевается самодеятельное население, т. е. те, кто способен работать, старше 14 лет, и не относится к безработным или тем, кто занимается домашним хозяйством (обычно — женщины, подростки).

² Составлено по: Реальная заработная плата в период общего кризиса капитализма / Под ред. В. Любимовой. — М., 1962. С. 432.

фабрично-заводской промышленности, а по сути военно-промышленного комплекса, колебалась с удвоенной амплитудой: увеличилась перед войной почти на 90% и упала после поражения и соответствующих реформирований по сравнению с 1940 г. почти на четверть. Это отразилось и на доле рабочего класса данной специализации в общей численности наемных работников — перед войной эта доля достигла 40%, увеличившись на треть за 10 лет, а затем также резко упала до 31%.

Обращает на себя внимание невысокий в целом уровень данного показателя, который даже к 1955 г. оставался на уровне 25-летней давности в 31,5%. Однако это было связано уже не столько с отсталостью промышленности, сколько с опережающими темпами развития таких отраслей хозяйства, как банковская, страховая, транспортная, торговая, образовательная, медицинская. Незначительное число фабрично-заводских наемных работников связано и с другими факторами. Так, в частности, к причинам можно отнести распространение в Японии мелких и мельчайших предприятий, которые правильнее было бы называть частными мастерскими, выполняющими всякие небольшие заказы как от домохозяйств, так и от крупных монополий. На этих предприятиях заняты были, как правило, сами хозяева и члены их семей, а также очень ограниченное количество наемных работников. Надо отметить, что данные формы ведения бизнеса уживаются и в современной японской индустриальной системе. Их явное преимущество связано как раз с отношениями собственности. Как бы ни тяжок был труд в рабочем цеху, он намного приятнее, если этот цех — часть твоего собственного дома и рабочий является в то же время директором или по крайней мере членом правления.

Всего в Японии на предприятиях с числом работников до 3 человек было занято в 1951 г. 10% всего наемного персонала обрабатывающей промышленности. Всего же в обрабатывающей промышленности таких мельчайших предприятий было более 230 тыс., или 58% от общего количества производств. По стоимости выпускаемой продукции их доля составляла всего 3%, однако без них не могло бы нормально функционировать крупное производство.

Такие предприятия достаточно эффективно справляются с любыми непосильными задачами и в целом представляют достаточно прогрессивную форму организации производства. По сути, за рамки крупного индустриального производства выносятся все, что может успешно на рыночной, конкурентной основе производиться отдельно от главного (сборочного) производства. Все мелкие, но многочисленные проблемы этих предприятий снимаются с головного завода. В то же время

небольшие частные мастерские обладают необходимой инициативой, самостоятельностью, им не нужно объяснять, что такое экономия, так как это их собственная прибыль, или призывать к дисциплине, так как это их репутация и возможность получать заказы. Очевидно, что в социальном плане здесь также есть немало преимуществ: устраняются административные конфликты, нет текучести кадров, митингов или забастовок. Важнейшим моментом при этом является четкая синхронизация действий всех разрозненных участников. Именно отсюда ведет свою историю широко известная ныне система «Just in time», позволившая сборочным конвейерам работать не просто безостановочно, но и вообще обходиться без складов.

Всего на средних и мелких предприятиях обрабатывающей промышленности (согласно японской статистической методике это предприятие с числом работников до 200 человек) было занято в 1951 г. 60% всех занятых в этой отрасли (2655 тыс. человек из 4429 тыс.). В то же время на предприятиях такого же размера в Англии (1949 г.) было занято всего 27% работников, немногим выше была их доля и в США.¹ Наличие столь обширной системы мелких кустарных, но в то же время хорошо оснащенных предприятий является одной из особенностей японской промышленности.

Мелкий бизнес всегда играл в Японии значительную роль, после войны его значение еще более возросло. Всего в стране существовало 6 млн фермерских хозяйств, которые почти в полной мере можно было отнести к мелкому бизнесу, а также 3,75 млн несельскохозяйственных предприятий, из которых 93%, или 3,5 млн, были мелкими частными предпринимательскими единицами, 95 тыс. — были товариществами, акционерными обществами с ограниченной ответственностью. Лишь 4,8%, или 165 тыс., предприятий являлись корпорациями, из которых 1,7 тыс. имели более 500 работников.² Таким образом, в стране имелось примерно 9,5 млн мелких предприятий как сельскохозяйственного, так и иного направления. Именно они позволили пережить голод значительной части населения. По сути, речь шла о выживании в тяжелых послевоенных условиях, ведь даже в середине 1950-х гг. зарплату получало, как указывалось выше, из 90 млн населения лишь 17,5 млн человек.

И все же главным способом выживания трудящихся в тяжелых послевоенных условиях, основным методом борьбы за улучшение своих эко-

¹ Economic Survey of Japan (1953–1954). P. 214.

² Там же P. 7.

номических условий труда стало массовое профсоюзное движение, которое буквально захлестнуло страну и тем самым существенно повлияло на контуры новых социально-экономических отношений.

4.2. Социально-экономическое положение трудящихся в 1946–1947 гг. Подготовка к общенациональной забастовке 1 февраля 1947 г.

Генерал Макартур в своем официальном обращении к премьеру Сидехара в октябре 1945 г. публично заявил: профсоюзы совершенно необходимы для защиты рабочих от эксплуатации и злоупотреблений со стороны администрации.¹

Такой открытый призыв объединяться и отстаивать свои права, прозвучавший из уст не просто представителя власти, а представителя оккупационных сил, был явлением уникальным и не укладывался в стандартные рамки жесткого противостояния рабочего класса и государства, оберегающего интересы капиталистов. В предвоенные годы рабочему движению приходилось самостоятельно заставлять власть считаться с собой, работать конспиративно, подвергаться репрессиям и преследованиям. В годы войны всякая подобного рода деятельность вообще была невозможна и приравнивалась к антигосударственным преступлениям. Удар, нанесенный по рабочему движению за период нахождения у власти радикально-националистических политиков, надолго затормозил бы воссоздание профсоюзной структуры, если бы не столь великодушная поддержка штаба американских войск.

При полном покровительстве Макарура профсоюзы стали расти с фантастической скоростью. Уже спустя 3 месяца после обращения главнокомандующего, к концу января 1946 г., 600 тыс. рабочих вполне сознательно и самостоятельно объединились в профессиональные союзы. К 15 марта 1946 г., т. е. всего через 6 недель, их число достигло 1 млн, а спустя еще 6 недель — 2 млн человек. К концу 1946 г. в профсоюзах состояло уже 4,5 млн человек. Это было в 10 раз больше максимально доведенного числа участников.² Таких гигантских темпов роста профсоюзов история еще не знала.

¹ *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation As New Deal. — N. Y., 1987. P. 197.

² Там же.

Причиной подобного развития событий стало то, что под нажимом американских властей в декабре 1945 г. японский парламент наконец принял закон о профсоюзах, придававший этим организациям легальный статус. В рамках штаба СКАП был создан специальный отдел по вопросам рабочего движения. Глава этого отдела Теодор Коэн отмечал, что у американских сотрудников его отдела сразу же сложились весьма мирные и дружеские отношения с основными лидерами профсоюзов, которые чувствовали себя в американском оккупационном штабе как дома. Это, впрочем, не касалось коммунистов и радикально настроенных представителей рабочего движения. Не ставя под сомнение высокие мотивы столь открытой и дружелюбной политики, следует отметить, что она была далека от бессознательного альтруизма со стороны победителей. Проводимая политика носила вполне рациональный и прагматический характер. Анализ ее движущих сил позволяет сделать вывод о наличии по меньшей мере двух важных положительных тенденций, которые она содержала.

Во-первых, поддерживая развитие оппозиционного по отношению к главам концернов профсоюзного движения, американцы объективно ослабляли положение представителей крупного капитала, которые не только активно поддерживали в свое время агрессивно-милитаристические силы, но и имели тесно переплетенные с государственной властью экономические интересы. Внести определенный раскол в накрепко спаянный перед лицом высшей опасности союз государства и монополий было весьма полезно для американских властей, которые, не имея общих точек соприкосновения ни с одной из сторон, выглядели явно чужеродным, враждебным элементом. Действуя по принципу «разделяй и властвуй», представители штаба СКАП выбрали единственно возможную тактику поддержки доведенного до крайности рабочего класса. Возглавив процесс восстановления прав и свобод простых граждан, американцы не только предстали в глазах миллионов японцев освободителями от прежних тяжелых условий постоянно возраставшей эксплуатации, но и сумели перехватить инициативу у бурно развивающихся в то время не только в Японии, но и во всем мире коммунистических сил.

Проводя такую политику, образ США как страны крупного капитала, подчиняющего своим интересам все и вся, смягчился более привлекательным имиджем государства, заботящегося о правах своих граждан, обеспечивающего свободу всем, в том числе и низшим, слоям населения.

Другой важной тенденцией было формирование у японского народа, испытывавшего в период после капитуляции определенные смятение и подавленность, новой конструктивной национальной идеи, которая помогла бы переключиться со старых националистических лозунгов на новые жизнеутверждающие мирные идеалы. В этом смысле обращение к таким близким каждому человеку понятиям и ценностям, как обретение больших прав и свобод, восстановление уважения, понимания и заботы со стороны государства и работодателя, наконец, улучшение повседневных условий жизни и работы, а также повышение денежных доходов было заранее обречено на успех. Задача формирования мощного среднего класса, гарантировавшего сохранение демократического и стабильного государственного устройства, объединила американских реформаторов со значительной частью населения, которой пришлось по вкусу идея борьбы за свои экономические интересы.

Первым послевоенным всеяпонским профобъединением стал *Конгресс промышленных профсоюзов Японии*, больше известный под сокращенным названием «Санбэцу». Профобъединение было создано в августе 1946 г. на основе регионального профсоюза промышленных рабочих столичного района страны Канто, сформированного незадолго до этого — в январе 1946 г.; руководство в нем принадлежало коммунистам. Естественно, что свое влияние они перенесли и в новое профобъединение «Санбэцу».

В этот же период, летом 1946 г., под руководством социалистической партии, придерживавшейся более умеренных взглядов, была создана другая мощная профсоюзная организация — *Всеяпонская федерация профсоюзов*, более известная как «Содомэй».

Между лидерами «Санбэцу» и «Содомэй» в период подготовки всеобщей стачки 1 февраля 1947 г. наметилось явное сближение позиций. Это превратило рабочее движение в реальную политическую силу, сразу же выведя его на уровень правительства и высшего командования оккупационных властей, которые не могли не считаться с требованиями тех, кто был способен парализовать экономику всей страны.

Помимо двух данных объединений существовало значительное число других независимых, нейтральных профсоюзов, которые формально не входили ни в какие объединения. Наиболее влиятельными из них были профсоюз государственных служащих и профсоюз моряков. Независимость профсоюзов часто была лишь формальной, так как персонально лидеры профсоюзов нередко входили в коммунистическую или социалистическую партии и проводили в своих организациях соответствующую политику.

Подготовка ко всеобщей стачке 1 февраля 1947 г. стала значительным событием в жизни Японии, во многом определившим пути дальнейшего развития общества. Она обозначила пороговое значение кризиса, его низшую точку, за которой могли начаться беспорядки и акции гражданского неповиновения. В этот критический период конца 1946—начала 1947 г. ясно обозначились центры силы и проявились как механизмы воздействия наемных работников на власть, так и рычаги управления властью обществом. По сути, речь шла о кризисе внутри глубокого послевоенного кризиса.

А началось все с прорыва самого слабого звена социально-экономической цепочки. Таковым звеном оказались государственные служащие — наиболее квалифицированная и в то же время наиболее обездоленная прослойка послевоенного японского общества. 2,5-миллионная армия госслужащих, начиная с полицейских и почтовых работников и кончая школьными учителями и рабочими соляных монополий, была доведена до положения, нередко значительно худшего, чем положение чернорабочих и поденщиков. Данная группа охватывала 20% всей несельскохозяйственной рабочей силы Японии, была достаточно образована, сознательна и хорошо организована. Сюда входили сотрудники государственных административных органов, работники путей сообщения, средств связи, структур здравоохранения и многих других госпредприятий, которые обеспечивали функционирование жизненно важных объектов. Неслучайно к концу 1946 г. профсоюзы на 30% были сформированы именно из государственных служащих.

В первые послевоенные месяцы положение всех трудящихся было на редкость сложным. Цены росли стремительно, а заработные платы не просто отставали от них, а были нередко заморожены. Однако если крестьяне могли кормиться со своего поля и поднимать отпускные цены, что делали и частные компании, то наименее защищенными в этой ситуации оказались именно государственные работники с фиксированным уровнем доходов. Полностью завися от правительственных выплат, госслужащие стали подлинными заложниками политики экономии государственных средств в ходе борьбы с инфляцией. Неповышение их заработной платы было самым простым и легко осуществимым для японского правительства антиинфляционным мероприятием.

В результате в начале 1946 г. зарплата даже таких высокооплачиваемых категорий, как железнодорожные рабочие с многолетним стажем, составляла всего 150 иен, что было эквивалентно, по ценам черного рынка, примерно \$4 (курс 40 иен за \$1). Ее едва хватало на продовольственный паек, выдаваемый по карточкам.

В военное и послевоенное время из-за недостатка продовольствия правительство ввело систему нормированного отпуска риса. Рацион был крайне скуден. В начале 1946 г. он составлял всего 2,5 го (0,45 литра) риса в день (1 го = 0,18 литра), что было ниже норм потребления, существовавших на заре истории японской государственности в VI в., когда каждому человеку полагалось около 1 литра риса в день.

Рабочие предпринимали акции протеста — организовывали демонстрации у резиденции премьер-министра и у здания министерства путей сообщения, устраивали сидячие забастовки, блокировали министерство и требовали личной встречи с министром. В конце концов, весной 1946 г. правительство все-таки решилось на небольшое увеличение заработных плат госслужащим и подготовило соответствующий указ.

В соответствии с правилами оккупационного режима документ должен был быть завизирован в штабе СКАП. Каково же было изумление сотрудников экономической секции американского штаба, когда они увидели в проекте, направленном на снятие социальной напряженности и помощи наиболее обездоленным работникам, предложение повысить зарплату в первую очередь высшим государственным служащим на 100%, а низшим категориям — всего на 30%. Документ был забракован и послан на переделку обратно в японское правительство. Через несколько недель кабинет Сидэхара пересмотрел свою позицию и подал на рассмотрение штаба СКАП новый вариант, предусматривавший уже более разумную шкалу повышения зарплат: на 100% наименее оплачиваемым работникам и на 30% — наиболее высокооплачиваемым. Представители трудового отдела СКАП были вполне удовлетворены такой переменной. Однако для получения итоговой резолюции главы экономического департамента штаба СКАП необходимо было завизировать данный проект в смежном финансовом отделе (структуру штаба см. в Приложении 4). Глава этого отдела подполковник Дженнингс внезапно воспротивился санкционировать столь значительный выпуск денег на том основании, что это будет лишь усиливать инфляцию. Спор между двумя отделами должен был решить глава экономического департамента, куда входили оба эти отдела, генерал Маркват.

После анализа ситуации генерал, по своей профессии человек весьма далекий от экономики, решил поддержать сторону трудового отдела и одобрить указ японского правительства о повышении с 24 мая 1946 г. заработных плат всем госслужащим. Его аргументация была достаточно простой и логичной: если в стране бушует инфляция, ее

невозможно сдержатъ, сдерживая зарплаты одних лишь госслужащих, а коль скоро это не решает основной проблемы, то ради чего люди должны обречаться на невыносимые страдания? Как ни странно, но подход американского армейского генерала и сотрудников трудового отдела штаба оккупационных войск оказались адекватными ситуации и продемонстрировали хорошее знание жизни простых людей.

Столь подробное рассмотрение технических деталей приводится не случайно. Анализ процедуры принятия государственных решений, которая использовалась в то время в Японии для выработки всех сколько-нибудь значимых вопросов, позволяет сделать два важных вывода относительно того, кто и как влиял на проведение послевоенной экономической реформы.

Во-первых, японское правительство и парламент были серьезно ограничены в праве самостоятельно принимать ответственные указы. Для этого им обязательно было совещаться и получать согласие оккупационного штаба войск. В то же время непосредственной выработкой документов и их реализацией после утверждения занималась именно японская сторона. Только на стадии постановки проблемы и затем в процессе фактического осуществления решений японское правительство имело значительный простор для проявления собственной инициативы.

Во-вторых, стратегическое управление экономикой и определение важных тактических задач осуществлялось совместно со штабом СКАП, причем решающее право голоса оставалось за американской стороной. Сотрудники штаба требовали регулярных отчетов как от правительства, так и от центрального банка Японии. Свои директивы они составляли на основе обработанных статистических данных, которые иногда дополнялись личными впечатлениями и оценками реальной ситуации в Японии.

Находясь в охраняемом и достаточно изолированном анклавe, представители американской миссии имели весьма ограниченные возможности ездить по стране и лично наблюдать за ходом осуществления их реформаторской деятельности. Во многом на это повлиял пример главы штаба СКАП генерала Макартура, который вел подчеркнуто замкнутый и даже отчужденный образ жизни в Токио. Генерал никуда не выезжал, встретить или увидеть его было практически невозможно. В его кабинете не было телефона, только император и премьер-министр Японии могли лично пообщаться с главнокомандующим при встрече, для остальных японцев он оставался человеком-невидимкой. Даже из членов высшего руководства штаба СКАП лишь один генерал Уитни —

начальник правительственного отдела — мог прийти к Макартуру без предварительной договоренности. Макартур практически не покидал своих резиденций, не инспектировал и не наблюдал за изменениями, происходившими в столице или других областях страны. Более чем за 5 лет нахождения в Японии главнокомандующий не видел ничего, кроме своего маршрута длиной в одну милю из посольства США, где размещалась его квартира, в роскошное здание банка Дайичи, где располагался штаб СКАП и кабинет генерала. Все это, безусловно, наложило определенный отпечаток на стиль руководства и качество принимаемых решений. Однако было бы ошибочно полагать, что офицеры и генералы штаба СКАП, люди нередко далекие от экономики, были несведущи или малоэффективны в проведении политики, выработанной с участием гражданских специалистов, прекрасно разбиравшихся в сути проблем. Их осведомленность была результатом отточенных за годы военной службы аналитических способностей и хорошо налаженной, по-армейски четкой системы сбора и обработки информации. Отсутствие же специальных знаний заменяло им горячее желание выполнить свою историческую миссию — вывести из кризиса 70-миллионную нацию.

К сожалению, поднятая с таким трудом в мае 1946 г. заработная плата государственных служащих очень быстро вновь обесценилась из-за продолжавшейся инфляции. Правительство и штаб СКАП прикладывали все силы для замедления роста цен — главным образом для этого использовалась продажа японской государственной собственности и американская помощь. Небольшой положительный эффект был достигнут в период с августа по ноябрь 1946 г., когда цены на продовольствие не росли и даже немного сократились. Но они оставались выше майского уровня, а в последующий период с ноября 1946 г. по февраль 1947 г., с наступлением зимы, стоимость жизни возросла еще на 50%. В условиях, когда заработные платы госслужащих были фиксированы и не повышались, это означало не просто трудности, а угрозу голодной смерти. Причем это не было преувеличением — отсутствие топлива и питания действительно привели к 32% росту смертности в ту зиму.

О том, что экономическая ситуация и положение рядовых граждан в послевоенной Японии были крайне тяжелыми свидетельствуют данные об образовавшемся в 1945–1951 гг. разрыве заработной платы и инфляции, приведенные в табл. 22 и на графике 11.

Как видно из табл. 22 и графика 11, в 1947 г. реальная заработная плата составляла лишь треть от довоенного уровня, а в 1948 г. — половину от этого же уровня. После проведения финансовой реформы

Таблица 22

**Динамика роста потребительских цен и заработной плат в Японии
в период 1947–1956 гг.¹**

(1934–1936 гг. = 100)

Год	Токийский индекс потребительских цен	Индекс заработной плат
1947	109,1	32,9
1948	189,0	91,9
1949	236,9	157,1
1950	219,9	187,9
1951	255,5	235,2
1952	266,1	272,2
1953	286,2	307,0
1954	301,8	325,8
1955	297,4	340,4
1956	300,2	376,7

в 1950 г. разрыв заметно сократился. Только в 1952 г. произошло превышение роста заработной платы по сравнению с ростом цен.

Тяжелые финансовые условия стали главной предпосылкой для начала подготовки мощнейшей общенациональной забастовки, назна-

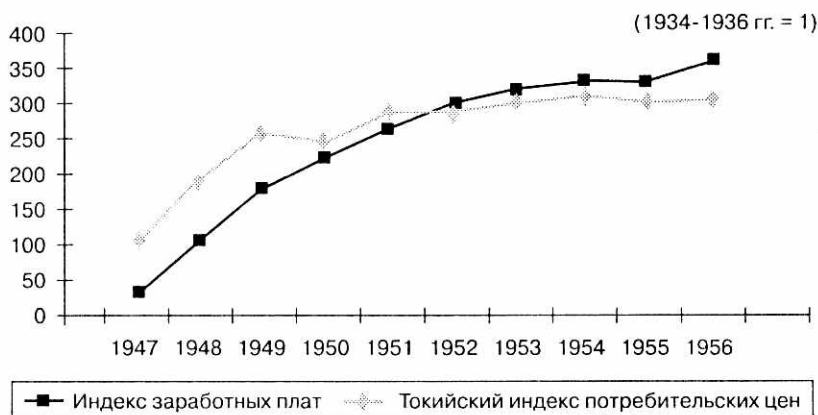


График 11. Сравнительная характеристика роста потребительских цен и заработной плат в Японии в период 1947–1956 гг.²

¹ Cohen J. Japan's Economy in War and Reconstruction. — Minnesota, 1949. P. 100–101.

² Там же.

ченной на 1 февраля 1947 г. Инициаторами стачки стали 4 профсоюза госслужащих:

- профсоюз учителей, насчитывавший 320 тыс. членов;
- профсоюз работников путей сообщения — 380 тыс. членов;
- профсоюз административных служащих — 85 тыс. членов;
- профсоюз коммунальных служб — 320 тыс. членов.

Избрав своим лидером Тошио Урабе и сформировав стачечный комитет, профсоюзы занялись формулированием общих требований, которые в конце ноября 1946 г. они и передали в правительство.

Профсоюзы требовали установления минимальной ежемесячной заработной платы в размере 500 иен (примерный эквивалент \$7 при курсе 70 иен за \$1), а также дополнительных выплат на каждого иждивенца в размере 100 иен (после уплаты налогов). Таким образом, в среднем речь шла о зарплате в 700 иен (\$10) и требовании выплаты премии в конце года в размере 2-месячной зарплаты, т. е. еще около 1 тыс. иен. Анализ этого конфликта показывает, насколько скромные это были требования и насколько плохие были условия оплаты в госсекторе. Об этом же свидетельствуют данные об уровне заработных плат в других, частных отраслях. Так, рабочие компании «Toshiba» получали после уплаты налогов в среднем 1 тыс. иен в месяц, шахтеры — 1,3 тыс. иен, работники электростанций — 1850 иен (это соответственно \$14, \$19 и \$26 при курсе 70 иен за \$1). В целом же средняя заработная плата рабочих в частном секторе производства составляла около 1200 иен в месяц (или \$17).

Правительство медлило с ответом, цены продолжали расти, ситуация накалялась все больше и больше. Именно в этот момент лидерство в профсоюзах перехватили коммунисты, которые имели сильные позиции как в профсоюзе учителей, так и в профсоюзе коммунальных служб. Собрав большинство, они сместили лидера объединенного стачечного комитета Урабе и заменили его своим представителем — Ии Яширо (Ii Yashiro). Вслед за этим они пересмотрели программу и увеличили требуемые зарплаты и премии более чем в два раза — до 1500 иен в среднем ежемесячно плюс двухмесячный бонус в размере 3 тыс. иен в конце года. Это происходило в середине декабря 1946 г., и традиционные в Японии новогодние бонусы были весьма актуальны. В случае невыполнения требований более решительные лидеры-коммунисты обещали организовать массовую забастовку, которая парализует всю экономику страны и вынудит уйти в отставку правительство Посида.

Несмотря на то что требования профсоюзов были вполне справедливыми и в целом достаточно умеренными, особенно поначалу, ни японское правительство, ни штаб СКАП не предприняли адекватных мер для улучшения положения госслужащих. Выдерживая молчание, они лишь способствовали нагнетанию атмосферы. Поэтому 7 января 1947 г., т. е. когда Новогодние праздники уже прошли, объединенный стачком государственных служащих в условиях отсутствия ответа на предъявленные требования принял решение о проведении всеобщей забастовки в период между 27 января и 1 февраля 1947 г.

По подсчетам профсоюзов в стачке должны были принять участие 6 млн человек — профсоюзы госслужащих и присоединившиеся к ним профсоюзы других отраслей. Подобного рода акция должна была создать в стране не просто чрезвычайную, а предреволюционную ситуацию, когда в домах не будет ни света, ни тепла, транспорт остановится, почта и телеграф не будут работать и даже больницы, не говоря о школах и университетах, будут бастовать. Страна оказалась на грани серьезных потрясений, происходили стихийные митинги и собрания, неоднократно предпринимались безрезультатные попытки обращения к властям.

11 января 1947 г. народ обратился в последнюю инстанцию — к символу нации — императору; на площади перед императорским дворцом прошла гигантская манифестация, в которой приняли участие более 400 тыс. человек. Демонстранты еще раз высказали свои требования и поддержали решение о начале общенациональной стачки. Власти безмолвствовали, демонстрации повторялись через каждые несколько дней, их требования становились все жестче. Теперь в качестве основных условий выдвигалось повышение зарплаты уже до 1800 иен в среднем ежемесячно плюс повышение выплаты на иждивенцев. Повышение требований выглядело вполне логично на фоне продолжавшейся инфляции. Как уже отмечалось, за 3 месяца конфликта, с ноября 1946 по февраль 1947 г., стоимость жизни возросла на 50%, зарплата же все еще оставалась на прежнем майском (1946 г.) уровне и составляла в среднем менее 500 иен в месяц. Не стояли на месте и цены черного рынка, а также курс доллара, который увеличился в период с июня 1946 по январь 1947 г. в полтора раза, с 55 до 80 иен за 1\$. Размер реальной заработной платы, пересчитанный в твердую валюту, снова снизился с \$9 до \$6 в месяц, вернувшись к уровню начала 1946 г., когда средняя зарплата составляла 250 иен в месяц, или \$6 (при курсе 40 иен за \$1).

Японское правительство, объективно говоря, не имело реальных возможностей исправить ситуацию, к тому же оно во всем должно было следовать указаниям оккупационных властей, а таковых не поступало. Другая картина складывалась в штабе СКАП, сотрудники которого несли на себе персональную ответственность за поддержание порядка в стране, специалисты оккупационного штаба прекрасно понимали, что вслед за экономическими требованиями появятся политические, затем возникнут неизбежные столкновения с полицией и войсками, а в конечном счете все может вылиться в массовое восстание, которое при лидерстве коммунистов легко может превратиться в еще одну социалистическую революцию.

Т. Коэн, отвечавший в штабе СКАП за состояние рабочего движения в стране, вполне резонно отмечал, что условия для подобного катастрофического развития событий были самыми благоприятными: коммунистическая партия насчитывала к тому времени 60 тыс. членов, при том что в громадной предреволюционной России в апреле 1917 г. большевики имели в своих рядах только лишь 49 тыс. человек.¹ Японская компартия была хорошо организованной силой, имела дисциплинированных членов и пользовалась большим влиянием в профсоюзах.

Американские власти находились в состоянии нескрываемой тревоги, проводимая ими совместно с японским правительством жесткая рестрикционная политика, не позволявшая бесконтрольно расширять денежную базу за счет инфляционной эмиссии, могла обернуться тем, что ситуация могла выйти из под контроля. Решение проблемы затруднялось еще и тем, что на выплату требуемых профсоюзами зарплат денег не только не было ассигновано в бюджете, но и не могло быть, исходя из его размера.

Так, на выплату требуемой заработной платы в размере 1800 иен 14 раз в год (ежемесячно, учитывая 2-месячную премию в конце года) плюс ежемесячную компенсационную выплату по 600 иен на в среднем двух иждивенцев пришлось бы затратить 84 млрд иен в год (общее количество госслужащих составляло в тот период 2,6 млн человек). В то же время государственные доходы за 1946–1947 гг. составляли в общей сложности 77 млрд иен.²

Явно завышенное требование 84 млрд иен в год плохо корреспондировало и со стоимостью собранного в 1946–1947 гг. урожая риса

¹ *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1958. P. 281.

² Там же. P. 504.

в размере 4 млрд кг (точнее — 4055 тыс. т). При официальной отпускной цене в 3,5 иены за 1 кг его общая стоимость составляла лишь около 14 млрд иен — число, очень далекое от 84 млрд. Так что для балансирования новых доходов одних лишь государственных служащих с реальным продуктом пришлось бы либо многократно увеличивать цены либо получить откуда-то в виде дара гигантские объемы продовольствия, что, разумеется, было невозможно.

За несколько дней до начала забастовки японское правительство совместно со СКАП приняло, наконец, решение удовлетворить ноябрьские требования и поднять зарплату на 42%, примерно с 500 до 700 иен в месяц. Об этом, а также о том, что стачка недопустима, профсоюзных лидеров проинформировали на специальном заседании в штабе оккупационных войск, проведенном под председательством генерала Марквата. Генерал изложил инициаторам забастовки, среди которых были и коммунисты, и социалисты, позицию американского руководства, представляемого главнокомандующим Макартуром. Она заключалась в поддержке прав граждан на защиту своих интересов с помощью профсоюзов, но при этом содержала несогласие с использованием такого мощного социального оружия, как всеобщая забастовка в тех условиях развала экономики, в каких находилась Япония зимой 1946–1947 гг. Генерал подчеркнул, что недопустимы объединение, монополизация забастовочного движения и организация скоординированной остановки жизненно важных производств в такое тяжелое для многих людей время. Он также дал понять, что в случае неподчинения Японии не стоит рассчитывать на помощь американского народа, который оказывает ее лишь на том основании, что и сами японцы прилагают максимум усилий для восстановления своей страны. Проведение столь мощной забастовки может существенно помешать выполнению целей, декларированных штабом СКАП, и привести к национальной катастрофе, резюмировал Маркват. Сообщив также и о частичном выполнении условий госслужащих, он призвал отказаться от идеи проведения забастовки.

Более умеренные социалисты были согласны с доводами генерала, коммунисты же выступили резко против. Однако и для тех и для других позиция штаба СКАП была непререкаемой. Даже революционно настроенные коммунисты избрали своей тактикой, казалось бы, не логичную антиамериканскую политику, а ухватились за тот весьма шаткий аргумент, что сам главнокомандующий Макартур (известный борец за права профсоюзов и непререкаемый авторитет даже для коммунистов) еще не изложил своего мнения лично и, возможно, штаб

СКАП еще получит разрешающие инструкции из Вашингтона или Дальневосточной комиссии, где большие надежды возлагались на СССР.

Макартур действительно держался в стороне от событий, предпочитая быть над схваткой. При этом он старался удерживать в тени и свой штаб. Примечательно, что даже вышеописанная встреча с лидерами профсоюзов и заявление штаба СКАП о своей позиции были по инициативе американской стороны засекречены и не должны были попасть в прессу. Это выглядело довольно странным в условиях, когда граждане хотели знать мнение главнокомандующего, который выполнял, по сути дела, роль лидера страны.

Что касается японского правительства, то лишь за неделю до начала стачки, назначенной на 1 февраля, начались более или менее интенсивные и достаточно продуктивные со стороны правительства переговоры с лидерами профсоюзов. Профсоюзы умили свои амбиции и были уже согласны на увеличение зарплат до уровня 1200 иен в месяц (вместо 1800 иен), а министр финансов Ишибаши в конце концов (29 января 1947 г., т. е. за два дня до стачки) согласился на увеличение зарплаты до 1130 иен в месяц (вместо 700 иен). Казалось, вопрос был исчерпан, однако новым камнем преткновения в последний момент стал поднятый коммунистами в лице Ии вопрос о налогах на новые зарплаты. В жесткой и непримиримой форме лидер профсоюзов обвинил министра Ишибаши в нечестной политике, что было воспринято последним как личное оскорбление, в результате переговоры вновь зашли в тупик, а времени на улаживание конфликта уже не оставалось. Подготовка к стачке продолжалась, страна находилась в оцепенении. Все ожидали решительных, волевых действий со стороны власти.

Лишь в самый последний момент, всего за 9 часов до начала стачки 31 января 1947 г., главнокомандующий СКАП генерал Макартур выступил по радио и в прессе с разъяснением своей позиции. Он официально запретил забастовку в интересах большинства населения Японии. Генерал имел моральное право давать советы профсоюзам, так как именно он был их крестным отцом и постоянным заступником. Однако он не мог допустить доведения справедливых идей, которые он отстаивал вместе с профсоюзами, до абсурда, а народ до всеобщего разорения, когда в первую очередь пострадали бы ни в чем не повинные и наименее защищенные граждане страны. Для коммунистов, рассчитывавших на поддержку Макарура, это было тяжелым ударом. Лидерам профсоюзов, включая коммунистов, пришлось быстро пересмотреть свою позицию и отказаться от своей затеи.

Забастовка не состоялась. Через несколько недель зарплата государственных служащих была поднята до 1200 иен в месяц — это было вдвое выше прожиточного минимума и приравнивало положение госслужащих к доходам работников частного сектора. Таким образом, требования профсоюзов оказались практически полностью выполнены.

Популярность коммунистов — агрессивных, но в то же время непоследовательных, проявивших слабость и несговорчивость одновременно, пошла на убыль. На состоявшихся в апреле 1947 г. парламентских выборах они получили всего 4 депутатских мандата, сократив свое и без того немногочисленное представительство еще на 1 голос. Их поддержка в стране была на уровне всего 4% избирателей. В то же время социалисты, проявившие себя более умеренными и конструктивными, упорчили свое представительство в парламенте с 93 до 143 мест, за них проголосовало 26% избирателей, это было значительно больше по сравнению с предыдущими 18% голосов.

Анализ событий, связанных с подготовкой первой в истории Японии общенациональной забастовки, позволяет правильно оценить последовавшие за этим санкции по отношению к профсоюзному рабочему движению, и в особенности к коммунистической партии Японии. Штабу СКАП пришлось пересматривать свою политику в области трудовых отношений. Япония слишком быстро переняла опыт ведения стачечной борьбы, силы профсоюзов очень быстро стали настолько значительными, что пришло время думать уже не о защите трудящихся, а о защите всего населения и проводимого курса реформ от объединенных в профсоюзы трудящихся. Такие опасения имели под собой реальную основу: 4-миллионные профсоюзы, руководимые в ряде случаев коммунистами, проявили явную склонность заменить демократическую процедуру смены власти насильственным смещением ее в ходе стачки. Реформаторы СКАП резонно предлагали членам профсоюзов привыкать к демократическим (в день голосования), а не революционным методам смены правительств. Они были явно раздосадованы таким поворотом дела, когда свобода убивает свободу, и для предотвращения сворачивания демократических начинаний были вынуждены подумать об ограничении прав профсоюзов, а также госслужащих, представлявших ядро профсоюзного движения. На повестку дня встал также вопрос о необходимости проведения ряда антикоммунистических шагов, таких как снятие с ответственных государственных постов членов компартии и проведение усиленной агитационно-разъяснительной работы.

4.3. Роль профсоюзов в процессе формирования новых экономических отношений в 1948–1956 гг.

В ходе подготовки к стачке 1 февраля 1947 г. профсоюзы значительно окрепли, получили ценный опыт и наладили между собой эффективное взаимодействие. Вскоре им удалось объединить свои силы, создав *Всеяпонский совет связи между профсоюзами*, известный как «Дзэнро-рэн». До июня 1948 г. в этой структуре были представлены все общенациональные и крупные местные профобъединения — всего 32 организации, объединявшие 5,1 млн человек из 6,5 млн всех членов профсоюзов, — в этот период профсоюзное движение переживало пик своего расцвета (табл. 23).

Таблица 23
Численность японских профсоюзов (1921–1956 гг.)¹

Годы и месяцы	Число профсоюзов	Число членов профсоюзов	% к общему числу работников
1921	300	103 000	
1927	505	309 000	6,5
1931	818	369 000	7,9
1935	993	409 000	6,9
1937	837	935 300	6,2
1941	11	900	—
август 1945	0	0	—
октябрь 1945	5	5300	—
декабрь 1945	251	200 000	1–2
январь 1946	1179	900 000	8
июнь 1946	12 006	3 679 971	31,0
декабрь 1946	17 000	4 800 000	40,0
июнь 1947	23 323	5 692 179	46,8
июнь 1948	33 926	6 677 427	54,3
июнь 1949	34 688	6 655 483	55,7
июнь 1950	29 144	5 773 908	45,9
июнь 1951	27 644	5 686 774	42,6
июнь 1952	27 851	5 719 560	40,2
июнь 1953	30 140	5 851 286	40,9
июнь 1954	31 456	5 986 168	39,6
июнь 1955	32 012	6 185 340	38,8
июнь 1956	34 331	6 572 204	36,4

¹ The Oriental Economist. Dec. 1953. P. 623; Cohen, J. Japan's postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 206.

Из данных табл. 23 видно, что довоенный уровень профсоюзного движения был крайне низким и охватывал максимум 7–8% общего числа трудящихся. Однако даже это небольшое профсоюзное движение было свернуто с принятием мобилизационного закона 1938 г., организацией промышленного патриотического сообщества, а также проправительственного Трудового фронта.

После начала оккупации и исторического послания главнокомандующего Макартура японскому правительству о необходимости восстановления профсоюзов их число стало стремительно расти, достигнув своего пика по числу членов в 1948 г. (6,7 млн человек). Впоследствии их число и также доля среди общего числа занятых стали сокращаться, что было связано с взаимоотношениями профсоюзов с властью и в частности со СКАП, а также с усилившимся давлением на профсоюзных лидеров-коммунистов, которое началось после подготовки всеобщей забастовки 1 февраля 1947 г. Однако общая численность профсоюзов оставалась стабильной, не снижаясь ниже 5,7 млн человек и не поднимаясь выше 6,7 млн человек на протяжении 10 послевоенных лет начиная с 1947 г.

Несмотря на значительный рост численности профсоюзов, они не были однородным образованием. Противоречия между коммунистами и социалистами были остры и приводили к расколу профобъединений. Так произошло и с новым профсоюзным советом «Дзэнрорэн». И в этом объединении методы и принципы работы коммунистов и социалистов быстро разошлись, войдя в противоречие. Именно поэтому в июне 1948 г. социалистически ориентированная группа «Содомэй» вышла из «Дзэнрорэн» по идейным соображениям, не согласная с бескомпромиссной политикой усиливших свое влияние коммунистов.

Лидерство в объединении профсоюзов «Дзэнрорэн» перешло к прокоммунистическому «Санбэцу». Именно против этого профобъединения власти, и в особенности СКАП, направили свои усилия. Так, в июле 1948 г. по указанию штаба СКАП был введен новый закон, запрещающий государственным служащим участвовать в забастовках и демонстрациях, заключать коллективные договоры и т. д. В сентябре 1949 г. в дополнение к этому были изданы «Правила о запрещении политической деятельности государственных служащих», которые под угрозой тюремного заключения и больших штрафов запрещали участвовать госслужащим в политических партиях и вести политическую деятельность. Учитывая, что профсоюзы госслужащих были наиболее активными, сплоченными и радикальными, а также то, что в них в значительной степени были представлены коммунистические силы, не-

трудно оценить как истинные намерения властей, так и тот урон, который был нанесен профсоюзно-коммунистическому движению. 30 августа 1950 г. генерал Макартур издал указ о роспуске «Дзэнрорэн», на месте которого очень скоро появилось другое профобъединение — «Сохо» — *Генеральный совет профсоюзов*.

В целом развитие профсоюзного движения в послевоенной Японии можно разделить на три этапа. В ходе первого этапа, продолжавшегося вплоть до запрета всеобщей забастовки 1 февраля 1947 г., власти, и главным образом СКАП, проводили политику невмешательства и всяческого поощрения развития профсоюзов. С 1947 до 1950 г. наступило время открытой борьбы с профсоюзами, которые превратились из рутинных локальных защитников экономических интересов своих участников в мощные консолидированные монополистические органы, преследующие не просто политические, а государственно-политические и внешнеполитические цели. Наконец, третий этап, начавшийся в преддверие подписания Сан-Францисского мирного договора, имел целью выработку продуктивной политики взаимодействия с профсоюзами и подготавливал их к существованию в свободных послеоккупационных условиях.

Начало такому новому функционированию профсоюзов положило создание 12 июля 1950 г. всеяпонского профобъединения — «Сохо» (Sohyo-Nihon Rodo Kimiai Sohyogikai), или Генерального совета профсоюзов Японии. В это объединение вошли многие крупные профсоюзы: Миидо, Содомей, Шинсанбетсу и другие независимые профобъединения, главной чертой которых было отсутствие коммунистических лидеров или антикоммунистической настрои. Возглавил «Сохо» бывший сотрудник профсоюза «Содомей» Зенгоро Шимагами. С первых дней «Сохо» стало проводить активную политическую линию, но уже не прокоммунистическую, а проамериканскую. Так, профобъединение поддержало действия ООН и США в начавшемся корейском конфликте, осудило Северную Корею и высказалось за нейтралитет самой Японии.

Впрочем, социал-демократические идеи были в «Сохо» весьма популярными. В 1951 г. «Сохо» включилось в проходившую в стране ожесточенную политическую дискуссию, которая была настолько остра, что привела к расколу социалистической партии на два крыла. Речь шла о путях выхода Японии из режима оккупации, о подписании мирного договора и о принципах дальнейшей политики страны. Левое крыло социалистов выступило против сепаратного мирного договора с Западом (что впоследствии и произошло и нарушило японо-российские

отношения), против перевооружения страны и за политику неприсоединения, провозглашенную в Индии Д. Неру.

Правое крыло разделяло эту позицию, но выступало за сепаратный мирный договор как единственный шанс быстрого обретения независимости, в первую очередь от США. «Сохо» выдвинуло требования мирного договора, нейтралитета и отсутствия военных баз иностранных держав на японской земле, что, как известно, не было выполнено. «Сохо» перестало быть далекой от политической борьбы силой и все больше втягивалось в межпартийные дебаты.

Не забывали профсоюзы и об экономических вопросах. В 1952 г. лидеры «Сохо» предприняли ряд попыток заставить правительство ввести индексацию минимальной зарплаты на основе корзины товаров в размере 8000 иен — средней заработной платы в промышленности в тот период. С помощью 3-миллионной забастовки «Сохо» требовало остановить планы дальнейшего пересмотра трудового законодательства в сторону его ужесточения.

1 мая 1952 г. в Токио состоялся разгон 400-тысячной демонстрации, в ходе которой демонстранты вели себя очень агрессивно, идя на стычки с полицией. В результате погибло 7 и было ранено 1300 демонстрантов. Демонстрация шла под антиамериканскими и антиправительственными лозунгами. В том же месяце парламент принял закон о подрывной деятельности, предусматривавший уголовное преследование наиболее активных участников беспорядков. Давление на правительство со стороны профсоюзов вновь возросло. Правительство Иосида было постоянно в центре критики Сохо, в результате чего последовало два роспуска парламента и новые выборы.

1 октября 1952 г. в Японии состоялись первые послеоккупационные выборы. Они были вызваны роспуском нижней палаты парламента тогдашним премьер-министром Иосида. Результаты выборов подтвердили ведущую роль либеральной партии, хотя она и сократила свое представительство на 45 депутатских мандатов. В то же время социалистам удалось укрепить свои позиции, получив 111 мест, т. е. на 65 мест больше. Общий расклад политических сил представлен в табл. 24. Попытка правительства Иосида укрепить свою позицию и позиции либеральной партии путем созыва новых парламентских выборов полгода спустя, в апреле 1953 г., не принесла успеха и популярности этой партии.

Между тем позиции социалистов еще более укрепились: после апрельских выборов 1953 г. они занимали в парламенте уже 138 мест, т. е. на 27 мест больше. Всего за год их доля возросла с 10 до 30%. В то

Таблица 24

Результаты парламентских выборов 1 октября 1952 г. и 19 апреля 1953 г.¹

	Распределение мест до выборов 1952 г.	Распределение мест после выборов 1 октября 1952 г.	Распределение мест после выборов 19 апреля 1953 г.
<i>Консервативные партии:</i>			
Либеральная	285 (61,2%)	240 (51,5%)	202 (43,3%)
Прогрессивная	67 (14,4%)	85 (18,2%)	77 (16,5%)
Отколовшаяся часть Либеральной партии			35 (7,5%)
<i>Социалистические партии:</i>			
Левое крыло	16 (3,4%)	54 (11,6%)	72 (15,5%)
Правое крыло	30 (6,5%)	57 (12,2%)	66 (14,2%)
Коммунистическая партия	22 (4,7%)	0	1 (0,2%)
Другие	46 (9,9%)	30 (6,4%)	13 (2,8%)
Итого	466 (100%)	466 (100%)	466 (100%)

же время либеральная партия потеряла в общей сложности 83 места, а ее доля сократилась с 61 до 43%. Как видно из данных таблицы, левое крыло социалистов было почти вдвое малочисленнее правого во время оккупации. После же, в 1953 г., уже левое крыло превышало по численности в парламенте правое. Коммунисты были ослаблены тем, что были вынуждены работать в условиях подполья, хотя компартия оставалась легальной. Низкая доля их представительства в парламенте отнюдь не свидетельствовала об отторжении их взглядов обществом.

И все-таки большинство голосов после октябрьских выборов 1952 г. опять получили либералы; бывший премьер Иосида вновь стал лидером нации. В этих условиях всеяпонский профсоюз «Сохо» во главе с новым лидером Такано Минори предпринял небывалую атаку на новый кабинет министров с целью восстановления своего престижа, а также упрочения позиции социалистов. Именно в этот момент было выдвинуто требование введения индексации заработной платы в соответствии с ростом стоимости жизни. Конкретные требования выразились в 93%-ном повышении зарплаты шахтерам и в 52% — энергетикам. Данные отрасли были выбраны не случайно, они имели хорошо

¹ Scalapino R., Masumi J. Parties and Politics in Contemporary Japan. — Berkeley, 1962. P. 159. Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 79, 81.

организованные профсоюзы, входившие в «Сохо», а их остановка была бы в преддверие зимы крайне болезненной.

Требования профсоюзов руководство нашло нелепым и ответило отказом, выразив при этом желание даже несколько сократить зарплаты. В результате началась самая крупная забастовка в японской истории. Согласительная комиссия, которая сумела выторговать небольшое повышение зарплаты, не смягчила позицию «Сохо», и забастовка продолжалась свыше 2 месяцев до декабря 1952 г. Премьер-министр Иосида был вынужден пригрозить использованием нового законодательства, содержащего репрессивные санкции в отношении саботажников, создающих в стране чрезвычайную ситуацию. Одновременно правительство начало переговоры о закупке за рубежом дешевого топлива. Конфликт разрешился расширением импортных квот на нефть, увеличением ее ввоза по более низким мировым ценам и прекращением защиты собственных энергопроизводителей; в результате ухудшились позиции угледобывающих японских производств и всей отрасли в целом.

Профсоюзы шахтеров колебались, в конечном счете большинство высказалось за сворачивание 61-дневной забастовки. Рабочие удовлетворились небольшой прибавкой к зарплате. Причиной раскола стал разлад между рабочими — членами профсоюзов, которые почувствовали, что их просто используют в своих узкополитических целях, и лидерами «Сохо». Политика настолько тесно переплелась с экономикой, что заподозрить руководство «Сохо» в манипулировании рабочими, всегда готовыми на забастовку за улучшение своих жизненных условий, было нетрудно. Однако иного способа хоть как-то повлиять на правительство, которое давно уже перестало прислушиваться к требованиям профсоюзов и игнорировало даже угрозы забастовок, у «Сохо» не было. Положительное значение постоянного давления на правительство состояло в том, что тем самым удавалось предотвратить наступление на права трудящихся, оградить их от ухудшения условий труда, сохранить баланс сил с работодателями, которые в случае слабости противоборствующей стороны не упустили бы возможность наступить на права трудящихся.

После апрельских выборов 1953 г. лидерство либеральной партии вновь подтвердилось, хотя она и потеряла еще 38 мест в нижней палате парламента. Однако успех социалистов был также очевиден: они получили на 27 мест больше и имели теперь 30% голосов в парламенте. Получив поддержку еще раз, премьер-министр Иосида дал старт работе по выработке новых антистачечных законов, запрещающих бло-

кирование жизнеобеспечивающих отраслей экономики. В ответ «Сохо» провел новую серию массовых однодневных забастовок с максимальным числом участников 750 тыс. человек.

Позицию «Сохо» ослабляла внутренняя борьба с правым крылом, которое было против вовлечения профсоюзов в политическую склоку и отказывалось участвовать в акциях протеста. Конфликт окончательно проявился на 4-м съезде «Сохо» в июле 1953 г., когда лидеры «Сохо» выступили с прокоммунистической позиции поддержки Китая и СССР, осудив США за проводимую ими внешнюю политику. Хотя официально руководители Сохо, представлявшие, по сути, левое крыло социал-демократов, никак не связывали себя с коммунистами, для антикоммунистически настроенных 100-тысячных профсоюзов моряков и профсоюза текстильщиков этого было достаточно для выхода из состава «Сохо».

Раскол привел к созданию в апреле 1954 г. на базе профцентра «Содомей» и правого крыла социал-демократической партии нового профсоюзного объединения «Зенро Каиги» (*Zenro Kaigi — Zen Nihon Rodo Kumiai Kaigi*), или *Японского конгресса профсоюзов*. Этот конгресс охватывал около 800 тыс. работников.

В плане экономической программы между новым объединением и Сохо просматривалась существенная разница. Так, в отличие от Сохо лидеры Зенро Каиги не требовали жесткой привязки заработной платы к потребительской корзине, а выступали за повышение зарплат в соответствии с ростом производительности труда и общим улучшением финансовой обстановки на конкретном предприятии. Это была, безусловно, более мягкая позиция, но вместе с тем и более реалистичная в еще не наладившейся экономике середины 1950-х гг. Вместо этого новое профобъединение требовало усиления участия профсоюзов в непосредственном управлении на предприятиях. Это был достаточно дальновидный шаг: отходя от сиюминутных забот о текущих доходах, лидеры профсоюза пытались получить доступ к самым рычагам управления, что открывало новые возможности в процессе создания благоприятных условий для работающих. Впоследствии возник национальный девиз: повышать зарплату после и в соответствии с повышением производительности труда. Увязка воедино этих двух параметров сыграла не последнюю роль в создании легендарной модели японских производственных отношений с их кружками качества, высочайшей самоотдачей, минимальным оплачиваемым отпуском и т. д. Поначалу лозунг активно поддерживался властями, однако через некоторое время это на первый взгляд безобидное требование также оказалось не по

силам работодателям, которые не поспедали за стремительным ростом выработки и были вынуждены отказаться, хотя бы частично, от выполнения этого условия.

Таким образом, вслед за разделением социалистической партии на два крыла произошло размежевание и среди профсоюзов. К 1956 г. общая картина профсоюзного движения в Японии выглядела следующим образом (табл. 25).

Таблица 25
Организационная структура японских профсоюзов в 1956 г.¹

Главные организации	Число входящих в них общенациональных союзов и федераций	Число местных профсоюзов	
		Количество	Число членов
Национальные профсоюзные центры:			
<i>Сохо</i>	40	13 518	3 137 551
<i>Зенро Кауги</i>	13	1828	661 965
(<i>Содомей</i>)	(8)	(1116)	(242 317)
<i>Шинсанбетсу</i>	4	136	36 135
<i>Санбетсу</i>	2	120	12 078
Неприсоединившиеся национальные профсоюзы и федерации	35	4671	1 083 314
Неприсоединившиеся местные, региональные и производственные профсоюзы	—	13 925	1 451 818
Итого	94	34 073*	6 350 357**

* — итоговое значение меньше суммы значений данной колонки ввиду участия местных союзов в нескольких организациях.

** — итоговое значение меньше суммы значений данной колонки ввиду участия членов в нескольких организациях.

Как видно из данных таблицы, *Сохо*, несмотря на выход части членов, продолжал оставаться ведущей силой в профсоюзном движении, объединяя 40% местных профорганизаций и почти 50% членов профсоюзов. Профсоюз *Зенро Кауги* был гораздо меньше как по числу членов — почти в 5 раз, так и по количеству входящих в него местных профсоюзов — в 7 раз. Впрочем, через год, к июню 1957 г., численный состав

¹ *Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 92.*

этого профобъединения возрос почти на 20%, что неоспоримо свидетельствовало о росте популярности идей этого движения.

Обращает на себя внимание резкое ослабление позиций прокоммунистического Санбетсу и отколовшегося от него в июне 1949 г. индустриального профобъединения Шинсанбетсу. В 1946–1947 гг. Санбетсу имел в своих рядах 1,6 млн человек и 21 национальную организацию в своем составе. Начавшиеся в 1948–1949 гг. гонения и чистки коммунистов привели к массовому оттоку из этого профдвижения, которое в результате сократилось по числу членов в 132 раза, т. е., по сути дела, распалось.

Шинсанбетсу тоже значительно сократилось: с 200 тыс. до 36 тыс. человек. Во многом это было связано с переходом в другие общенациональные центры.

Однако, несмотря на организационные перестановки, борьба за экономические и политические изменения шла не прерываясь. Количество трудовых споров в период с 1946 по 1956 г. оставалось на неснижаемом уровне 900–1200 в год, число забастовок никогда не опускалось ниже 470, обычно составляя 600–650 забастовок в год. Причем это были достаточно массовые акции, насчитывающие в среднем 1500–2000 человек-участников. В целом по стране ежегодно бастовало около 1 млн человек. Всплеск активности наблюдался в 1948 г., когда в забастовках участвовало 2,3 млн человек, и в 1952 г., когда число бастовавших составило 1,6 млн человек. События 1948 г. были связаны с максимально усилившейся в тот период инфляцией и ростом политической и организационной силы левых сил, что привело к приходу к власти социалистов (кабинет премьера-социалиста Катаямы 24 мая 1947 г. – 10 марта 1948 г.) и настороженности оккупационных властей, активно включившихся в борьбу с профсоюзами и их коммунистическими лидерами. Кризис 1952 г. был связан с длительным противостоянием шахтеров и энергетиков под руководством Сохо и либерального кабинета Иосида, о чем шла речь выше.

Однако стачечная борьба продолжалась и после этого, хотя применение забастовок как способа решения споров несколько снизилось и профсоюзы начали усиленно использовать метод замедления работы вместо ее полной остановки. Количество таких приостановок неуклонно росло, и если в 1946–1949 гг. их было в среднем около 130 в год, то в 1953–1956 гг. уже примерно 300 в год. Вовлеченность в них рабочих также росла, дойдя в 1955 г. до 1 млн человек. Более детальные данные о динамике профсоюзной борьбы представлены в табл. 26.

Таблица 26
Трудовые конфликты в Японии в 1946–1956 гг.¹

Год	Всего трудовых споров		Забастовки			Замедление работы	
	число	кол-во участников, тыс. чел.	число	кол-во участников, тыс. чел.	кол-во потерянных раб. дней, тыс. час.	число	кол-во участников, тыс. чел.
1946	920	2723	702	517	6266	130	75
1947	1035	4415	470	220	5036	141	63
1948	1517	6715	750	2306	6995	136	302
1949	1414	3307	564	1124	4321	100	129
1950	1487	2348	611	788	5486	267	409
1951	1186	2819	599	1165	6015	184	362
1952	1233	3683	605	1632	15 075	241	617
1953	1277	3399	629	1357	4279	261	732
1954	1247	2635	655	937	3836	271	986
1955	1345	3748	678	1038	3467	310	1000
1956	1330	3372	675	1122	4562	310	737
Итого (в среднем ежег.)	1272	3560	631	1110	5940	214	490

Как убедительно свидетельствуют данные таблицы, экономическая борьба японских трудящихся за свои права и улучшение условий работы велась активно и непрерывно. За 11 послевоенных лет в стране ежедневно возникало в среднем 4 трудовых конфликта и проходило 2 забастовки, в которых участвовало в среднем 4 тыс. человек. Это достаточно солидные показатели, если учесть, что с первых лет страна находилась в условиях оккупации. Существенным был и рост профсоюзной борьбы по сравнению с довоенным периодом. Если за 10 лет, с 1930 по 1939 г., в забастовках и прочих трудовых конфликтах участвовало в общей сложности 1,3 млн человек и потери составили 4,3 млн рабочих дня, то за послевоенное десятилетие, с 1946 по 1955 г., число участников трудовых конфликтов возросло в 27 раз и составило 35,7 млн человек, при этом было потеряно 60,7 млн рабочих дней, что эквивалентно простою всего 14-миллионного рабочего класса (уровень 1955 г.) в течение 4,25 дней.

¹ Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958. P. 130.

Это был значительно более высокий уровень и по сравнению с достаточно активным профдвижением в ФРГ, где примерно такой же по численности рабочий класс организовал остановку производства в период 1950–1956 гг. всего на 6,6 млн человеко-дней против 42,7 млн в Японии за тот же срок.¹

В конце 1954 г. кабинет Иосида был вынужден подать в отставку. На состоявшихся 27 февраля 1955 г. выборах в нижнюю палату парламента, которая формирует кабинет правительства, либеральная партия потеряла большинство, уступив первенство демократической партии, также являвшейся консервативной политической партией.

В целом расклад сил представлен в табл. 27:

Таблица 27
Результаты парламентских выборов 27 февраля 1955 г.²

Консервативные партии	
Демократическая	185 (36,9%)
Либеральная	112 (24,0%)
Социалистические партии	
Левое крыло	89 (19,1%)
Правое крыло	67 (14,3%)
Коммунистическая партия	2 (0,4%)
Другие	12 (2,6%)
Всего	467 (100%)

Несмотря на поражение либералов, позиции консервативных партий несколько укрепились: теперь они занимали 297 вместо 279 мест в парламенте, их квота соответственно увеличилась с 60 до 64%. Успех социалистов был также внушительным, продолжилось их усиление в парламенте, и теперь им принадлежало уже 156 мест вместо 138, а их доля увеличилась соответственно с 30 до 33%.

Ответом на такой стремительный рост социал-демократических сил и явный регресс либеральной партии, которая приблизилась по своему представительству в парламенте к левому крылу социалистической партии, было объединение двух консервативных партий в ноябре 1955 г. В результате появился несменяемый до конца века лидер — либерально-демократическая партия Японии (ЛДП).

Характеризуя развитие послевоенного профсоюзного движения Японии в целом, необходимо отметить его важный вклад в процесс

¹ *Wirtschaft und Statistik*. 1954. № 4. S. 190; 1956. № 3. S. 150.

² *Levine S. Industrial Relations in Postwar Japan*. — Illinois, 1958. P. 84.

создания нового сбалансированного типа экономических отношений между трудом и капиталом. Рабочие и служащие японских предприятий на своих плечах вынесли трудности и лишения послевоенного времени, они испытывали сильнейшее давление как со стороны работодателей, так и со стороны правительства. При этом их ответом не стало снижение дисциплины, качества продукции или проявление халатности и безразличия на производстве. Справедливый гнев и недовольство трудящихся вылились в цивилизованные формы организованной и высокоэффективной профсоюзной борьбы, которая позволяла вынести административные вопросы за рамки профессиональной, деловой практики. Положительным было и то, что представители власти четко разграничивали бизнес, социальные вопросы и политику. Всячески содействуя решению социальных вопросов, они пресекали вмешательство профсоюзов в политические проблемы и заботились о недопущении негативного влияния профсоюзов на общую ситуацию в экономике.

Реформа трудовых отношений помогла снять накал противоречий в социально-экономической сфере, направила процесс трудовых и политических споров в русло мирных переговоров и постепенных изменений, сохранив в обществе спокойствие и стабильность, которые были крайне необходимы для вывода страны из кризиса.

Глава 5

Послевоенные изменения в японской внешней торговле

5.1. Потеря китайских рынков. Географические и структурные изменения во внешней торговле

К 1952 г., как раз ко времени обретения независимости, Японии в целом удалось завершить восстановление своей экономики, достигнув по некоторым ключевым показателям уровня 1934–1936 гг. Так, если принять этот уровень за 100%, то:

- сельскохозяйственное производство составило 100%;
- горнорудное и промышленное производство — 131%;
- уровень инвестиций в промышленность — 119%;
- национальный доход на душу населения — 93%;
- уровень потребления — 86%.¹

При этом ситуация во внешней торговле оставалась неблагоприятной: экспорт составлял всего 36% от уровня 1934–1936 гг., и это с учетом массированных закупок США для ведения войны в Корее. Импорт соответственно также не мог возрасти из-за недостатка валюты и составлял 49 % от довоенного уровня и то в основном благодаря финансовой помощи США. Опасения вызывало и снижение удельного веса Японии во внешней торговле капиталистического мира с 3,6 до 1,7% по экспорту и с 4,1 до 3,2 % по импорту — по состоянию на 1953 г. (табл. 28).

Из табл. 28 видно, что аналогичное падение (и то только по импорту) имелось у Великобритании. Остальные же страны пятерки либо улучшили, либо примерно сохранили свои позиции во внешней торговле.

¹ *Yamaguchi Sh.* Difficulties facing Japan // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953. P. 97.

Таблица 28

**Удельный вес некоторых стран во внешней торговле
капиталистического мира (в %)¹**

	1937 г.*	1947 г.	1953 г.	1954 г.	1955 г.
Экспорт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
США	13,4	31,7	21,3	19,6	18,8
Англия	10,4	10,1	9,9	9,8	9,9
ФРГ	6,6	0,7	6,0	6,9	7,5
Франция	3,9	3,7	5,3	5,5	5,9
Япония	3,6	0,4	1,7	2,1	2,5
Импорт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
США	11,4	11,7	14,4	13,2	13,1
Англия	17,8	14,4	12,0	11,7	12,1
ФРГ	5,4	1,7	5,0	5,9	6,7
Франция	6,4	6,0	5,2	5,4	5,4
Япония	4,1	1,1	3,2	3,1	2,8

* В границах современного капиталистического мира.

Развитие Японии существенно сдерживалось сложностями с экспортом.

В условиях потери колониальных территорий и резко обострившегося сырьевого голода о развитии экономики без широкого притока иностранной валюты не могло быть и речи. Именно в это трудное для японской внешней торговли время по политическим причинам и под сильнейшим нажимом США Япония была вынуждена разорвать практически все торговые связи со своим главным довоенным партнером — Китаем. США хотя и поддерживали своего союзника, предоставив статус наибольшего благоприятствования и продвигая Японию в члены ГАТТ, все же оказывали мощный нажим на правительство этой страны в плане недопущения восстановления ее торговли с Китаем. Это делалось на том основании, что подобные действия могли усилить страну-агрессора и повредить интересам США. При этом Японии рекомендовалось заменить торговлю с Китаем на развитие отношений с латиноамериканскими и другими азиатскими странами.

Китайская Народная Республика была провозглашена 1 октября 1949 г., а уже в декабре следующего 1950 г. на торговлю с Китаем было

¹ United Nations. Monthly Bulletin of Statistics. May. 1956.

наложено эмбарго, причем 18 мая 1951 г. запрет на экспорт в КНР и Северную Корею стратегических материалов был проведен через ООН, что привело к резкому спаду товарооборота Японии с Китаем. Разрыв торговых отношений с Китаем болезненно отразился на японской экономике. Из-за остановки импорта дешевого китайского угля цены на энергоносители стали повышаться, и, несмотря на все предпринимаемые антиинфляционные меры, это отразилось и на общем росте цен: с начала Корейской войны с июня 1950 и по ноябрь 1952 г. оптовый индекс цен вырос на 50%. Причем больше всего подорожали топливо (62%), металлы (140%), машинное оборудование и стройматериалы (86 и 89% соответственно). Многие сырьевые товары Японии была вынуждена закупать в других, удаленных от нее странах по более высоким ценам, к которым неизменно прибавлялись расходы на фрахт. Все это привнесло в японскую экономику структурные диспропорции, при которых себестоимость и соответственно конечная цена продукции таких отраслей, как тяжелое машиностроение или химическое производство стала значительно превышать существовавший в то время мировой уровень, цены же на продукцию легкой промышленности оставались низкими.

Сравнительная характеристика цен в Японии и США¹ (цены США = 100):

- хлопковое волокно — 93,9;
- искусственный шелк — 90,3;
- шелк-сырец — 92,6;
- чугун — 150,5;
- сода — 285,6;
- каустическая сода — 195, 2;
- сульфат аммония — 146, 5.

Происходило это по следующим причинам: невозможность торговать с Китаем, в который до войны направлялась четверть всего японского экспорта, создала проблемы со сбытом в таких отраслях, как текстильная, целлюлозно-бумажная, машиностроительная. Это по-разному сказалось на данных производствах, но в любом случае эффект был негативным. Текстильная продукция, оказавшись в переизбытке, стала падать в цене и превращать широко распространенный бизнес во все менее рентабельный. С продукцией тяжелого машиностроения

¹ *Yamaguchi Sh.* Economic Difficulties facing Japan // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. N. Y. 1953. P. 101.

картина была обратная: из-за недостатка заказов, узости внутреннего рынка, закрытости рынка Китая и сложности проникновения на рынки передовых индустриальных держав отрасль не могла выйти на оптимальный уровень производства. Недостаток выручки от продаж вел к необходимости повышать цены для обеспечения как минимум самоокупаемости, выживания и необходимого обновления отрасли. В результате цены на продукцию машиностроения оказывались значительно выше мировых, а это еще больше снижало как их собственную конкурентоспособность, так и конкурентоспособность конечных японских товаров.

Что представляла для Японии потеря китайского рынка, можно понять, если проанализировать данные о структуре довоенных объемов экспорта и импорта Японии, представленные в табл. 29.

Таблица 29
Структура японского экспорта в 1936–1937 гг. (в млн иен)¹

Регион	1936 г.	Доля, %	1937 г.	Доля, %
Китай (всего):	656	24,3	790	24,9
- Маньчжурия	150	5,5	216	6,8
- Квантунг	347	12,9	395	12,4
- Китайская республика	159	5,9	179	5,7
Азия (всего)*	1370	50,9	1645	51,8
США	594	22,1	636	20,0
Итого	2692	100	3175	100

* Исключая Корею и Формозу, входившие в состав Японии.

Доля Китая в общем японском экспорте устойчиво держалась на уровне 24–25%, на Китай приходилось примерно столько же экспорта, сколько на все остальные азиатские страны вместе взятые. В то же время следует заметить, что основная часть торговли с Китаем осуществлялась в подконтрольных районах Маньчжурии и Квантунга — 77% от всего экспорта в Китай. Осуществление военной интервенции значительно упростило задачу вытеснения из Китая английских и американских товаров и открыло широкую дорогу японским фирмам.

Обращает на себя внимание и достаточно значительный удельный вес торговли с США, на которые приходилось около пятой части японского

¹ Yamaguchi Sh. Difficulties facing Japan // Japan and America Today / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953. P. 109.

экспорта, хотя в основном это был сырой шелк, в то время как продукция машиностроения шла в основном в Китай.

Размер импорта из Китая был менее значительным, но тоже достигал 14% от общего объема иностранных закупок. Более подробно структура японского импорта в 1936–1937 гг. отражена в табл. 30

Таблица 30
Структура японского импорта в 1936–1937 гг. (в млн иен)¹

Регион	1936 г.	Доля, %	1937 г.	Доля, %
Китай (всего):	392	14,3	437	11,6
- Маньчжурия	205	7,4	249	6,6
- Квантунг	33	1,2	45	1,2
- Китайская республика	154	5,5	143	3,8
Азия (всего)	1060	38,5	1295	34,2
США	847	30,6	1269	33,5
Итого	2763	100	3783	100

Как видно из табл. 30, на Китай приходилось более трети всего азиатского импорта. В основном это были бобовые культуры, соя, уголь, хлопок, соль. Как и в случае экспорта, основная нагрузка в торговле с Китаем приходилась на Маньчжурию и на Квантунг – 60% от общего объема импорта из Китая. Торговля с густонаселенными и политически зависимыми районами Китая была настолько выгодна крупным японским концернам, что они поддерживали любые, в том числе и военные, способы расширения своего присутствия в регионе. Впоследствии главам дзайбацу было предъявлено обвинение в пособничестве агрессивной политической линии руководства страны.

Что касается отношений с Америкой, то удельный вес импорта из США был также очень значительным (около 1/3). Япония покупала там в больших количествах горючее, а также хлопок-сырец. Разрыв отношений с США после начала войны значительно ослабил позиции японских промышленников – в первую очередь текстильщиков, а также обострил до предела энергетическую проблему.

О том, что произошло после войны, наглядно показывают данные, отражающие развитие японского экспорта в период 1936–1955 гг., приведенные в табл. 31.

¹ *Yamaguchi Sh.* Difficulties facing Japan // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. – N. Y., 1953. P. 110.

Таблица 31

Динамика процентного соотношения японского экспорта по регионам¹

Регион / страна	1936 г.	1946 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1954 г.	1955 г.
Азия	51,1	33,1	46,3	51,5	51,6	48,9	42,0
Европа	11,3	1,2	12,0	10,7	14,0	9,0	10,2
Северная и Южная Америка	26,7	65,1	29,1	21,6	23,5	31,1	33,8
- США	22,1	65,1	21,7	13,6	17,2	21,4*	26,4*
Африка	7,4	0,0	8,9	8,2	7,4	8,5	10,2
Австралия и Океания	3,6	0,6	3,6	7,9	3,5	2,5	3,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Северная Америка.

Как видно из приведенных в табл. 31 данных, общая доля азиатских стран после спада в 1946 г. вновь занимала ведущую строку в японском экспорте — на эти страны приходилась половина всего экспорта. Однако доля Китая катастрофически снизилась с довоенных 25 до 0% в 1952 г. Японии приходилось менять приоритеты и переключаться на рынки Индии и Гонконга, доли которых по сравнению с 1936 г. возросли в 2,9 и 1,3 раза соответственно. Что касается Кореи и Формозы, то с ними и раньше велась интенсивная торговля, только она не считалась внешней, так как данная территория входила в состав Японской империи.

Что же касается США, то их доля к 1952 г. была несколько ниже довоенных 22%, что было связано с изменением товарной структуры японского экспорта. Раньше в США экспортировались главным образом сырьевые товары (свыше половины довоенного экспорта в США составлял шелк-сырец), после войны к 1952 г. Япония сократила долю сырьевых товаров в своем экспорте в 1,5 раза — с 4,7% (1936 г.) до 3% (1952 г.).² Значительную долю экспорта в США составляло выполнение военных заказов и обслуживание американских войск.

В целом доля Северной и Южной Америки возросла к 1954–1955 гг. существенным образом. Это произошло за счет увеличения экспорта

¹ Bank of Japan. Economic Statistic of Japan. — Tokyo, 1952. P. 269, 273–284; *Ничугин Б.М.* Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 99.

² Там же. P. 271–272.

в страны Латинской Америки. Любопытно, что доля как Африки, так и Австралии в общем объеме экспорта не изменилась за 16 лет (1936–1952 гг.) даже на одну десятую долю процента.

Значительными были изменения в структуре японского импорта. Данные этих изменений приведены в табл. 32.

Таблица 32

Динамика процентного соотношения японского импорта по регионам¹

Регион / страна	1936 г.	1946 г.	1950 г.	1951 г.	1952 г.	1954 г.	1955 г.
Азия	38,5	8,8	32,6	28,9	31,2	30,7	6,6
Европа	11,8	1,2	4,0	7,8	6,9	8,0	7,1
Северная и Южная Америка	38,2	86,4	52,0	51,5	51,7	53,4	45,5
- США	30,6	86,4	43,2	33,9	37,9	46,0*	41,3*
Африка	3,9	2,9	2,7	3,9	2,6	2,2	2,2
Австралия и Океания	7,6	0,6	8,7	7,8	7,6	5,7	8,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Северная Америка.

Доля азиатских стран опять-таки сохранилась на прежнем уровне — около 1/3 всего импорта, но удельный вес Китая и здесь оказался близким к нулю. Сократился, в основном по финансовым причинам, импорт из Европы (к 1952 г. на 42%). Оттуда ввозились главным образом готовые промышленные изделия, предметы потребительского назначения, что в условиях острой нехватки валюты и жесткого импортного лицензирования было непозволительной роскошью. Доля США возросла значительно (к 1952 г. на 24%), что было вполне естественным следствием той роли США, которую они сыграли в послевоенной японской истории. В целом на Северную и Южную Америку стало приходиться более половины японского импорта — этот регион стал главным поставщиком Японии. Из стран Латинской Америки почти четверть импорта приходилась в 1955 г. на Бразилию (\$59 млн) и более трети на Мексику — \$84 млн. Значительно меньше закупалось товаров в Аргентине (\$22 млн) и на Кубе (\$27,5 млн).

Из Бразилии импорт в Японию на 65% состоял из хлопка, 16% приходилось на шерсть, 8% — на сахар, а также соевые бобы, какао и кофе.

¹ Bank of Japan. Economic Statistic of Japan. — Tokyo, 1952. P. 273–284; *Пиву-гин Б.М.* Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 99.

Торговля развивалась благодаря заключенному в 1952 г. соглашению между двумя странами о взаимных поставках товаров на \$70 млрд, которое продлевалось в последующие годы. В результате активных закупок бразильских товаров и увеличения импорта с 1951 по 1956 г. на 85% Японии удалось в то же самое время расширить и свое присутствие на бразильском рынке, развив экспорт на 55% (с \$22 до \$33 млн). Причем экспортировались в эту страну главным образом черные металлы (свыше половины вывоза в Бразилию), текстильные товары, на которые приходилось 11% (1954 г.), а также оборудование, прежде всего текстильное, удельный вес которого составлял 9% (1954 г.)

Рассмотрение зарождения экономических связей Японии с Бразилией имеет одну важную особенность. Дело в том, что к концу века в Бразилии проживала вторая по размерам японская диаспора, насчитывавшая 87 тыс. человек (в США проживало 284 тыс. японцев). Именно в Бразилии сосредоточилось 11% всех японцев-переселенцев.¹ Ни в одной другой латиноамериканской стране сколько-нибудь крупных японских общин не было.

Сотрудничество с Бразилией приняло несколько иные формы, чем это обычно практиковалось в Японии. Так, в 1955 г. крупная японская компания «Тоё босэки» приобрела в Бразилии текстильный завод, другая фирма «Канегафуту босэки» приобрела земельный участок и построила в Бразилии собственное текстильное предприятие. Японская компания в области керамической промышленности «Ямато керамик» заключила контракт о создании совместно с бразильской фирмой «Дон поттери» нового производства. В августе 1956 г. было заключено соглашение о создании японо-бразильского совместного предприятия для строительства металлургического завода мощностью 400 тыс. т стали-сырца в год. Строительство осуществлялось крупнейшей в Японии компанией в области черной металлургии «Явата сейтэцу».² Таким образом, Японии удалось не просто проникнуть на важный рынок сбыта, но и суметь получить отдачу от своих капиталовложений и технологических разработок, не говоря уже о новых рабочих местах для своих командированных специалистов.

В несколько меньших размерах подобная деятельность развивалась и в других латиноамериканских странах, торговля с которыми носила схожий характер. Так, из Аргентины поступали шерсть, пшеница, хлопок, кукуруза, из Мексики в основном (на 95%) хлопок — после США

¹ Asahishimbun Japan Almanac. 2000. — Tokyo, 1999, P. 63.

² Пичули Б. М. Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 115–116.

это был основной поставщик хлопка в Японию. Из Японии в Мексику доставлялись хлопчатобумажные и шелковые ткани, оборудование, черные металлы, гончарные изделия. В Аргентину шли прежде всего (на 74%) черные металлы, цветные металлы, оборудование и т. д.¹ Одновременно шли переговоры о создании смешанных японо-мексиканских предприятий (например, по сбыту текстильного оборудования, на что получила монопольные права японская фирма «Итою сёдзи»). Налаживалась совместная работа в Боливии по добыче и переработке нефти с участием крупнейшего японского нефтедобытчика — компании «Тэйкоку сэкию», а японским шерстопрядильным предприятием «Ниппон кэори кайся» была приобретена аргентинская камвольная фабрика. Эти примеры демонстрируют всю многогранность внешнеэкономической деятельности Японии, которая развивала отношения по всевозможным направлениям.

Для торговли Японии с Западной Европой было характерно стабильное сохранение позиций как по импорту, так и по экспорту. В японском экспорте преобладали текстильные товары, нередко в виде полуфабрикатов. В импорте главным образом присутствовали: оборудование, автомобили, части к ним. Крупнейшим партнером здесь являлась Англия — на нее приходилась четверть всей японо-европейской торговли, затем шли ФРГ и Франция. Из Германии Японии приходилось импортировать в больших количествах (25% всего вывоза из Германии в Японию) калийные соли, которые ранее покупались в Китае.

Но обстановка, сложившаяся во внешней торговле Японии к середине 1950-х гг., отнюдь не являлась зоной полного благополучия, где японским товарам всегда были рады и готовы были открывать для них свои рынки. Во многом эта ситуация была следствием еще недостаточно высокого качества многих японских товаров, поставлявшихся на экспорт. Причем это касалось и достаточно популярных в Японии фирм, которые обеспечивали по японским меркам достаточно высокий уровень качества. Так, в частности, неудачной оказалась первая попытка компании «Тойота» выйти на американские рынки с хорошо раскулавленной в Японии моделью легкового автомобиля *Toyota-Crown*. В США к машине были предъявлены более высокие требования, характерные для более развитого автомобильного рынка. Этим требованиям новая модель явно не соответствовала, и ее экспорт был затруднен. Причиной неудачи было не только недостаточное по американским меркам качество, но и недоучет целого ряда особенностей,

¹ Пичугин Б. М. Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 116.

связанных с эксплуатацией автомобилей в условиях скоростных автомагистралей и широких улиц США. Автомобиль критиковали за повышенный шум на скорости 80 миль в час (128 км/ч), небольшие размеры, ненадежность и частые поломки.¹

Не была безоблачной и начальная фаза развития такой именитой японской фирмы, как *Sony*. Созданная в первые послевоенные годы *Токийская компания телесвязи* — предшественник *Sony Corporation*, заявила о себе на рынке бытовой звуковой техники. Однако если первоначальная идея оснащения многочисленных бытовых японских радиоприемников запрещенными во время войны устройствами для приема коротких волн оказалась успешной, то реализация проекта создания первого магнитофона, который весил 35 кг, стала целой проблемой. Понадобились годы работы, чтобы создать компактный, надежный и высококачественный магнитофон, покоривший рынки многих стран мира.

И все-таки главным событием, определившим всю коренную перестройку внешнеэкономической стратегии Японии, оказался вынужденный разрыв торговых связей с Китаем. Разрыв произошел по требованию США, с которыми у Японии на этой почве возникли острые противоречия. Если японская сторона настойчиво указывала на ущербность своего экономического положения без полноценной торговли с Китаем, то американская сторона, пресекавшая любые связи с коммунистическим Китаем, оценивала значение китайских рынков для Японии прямо противоположно. Японские ученые-экономисты настаивали на своем, приводя убедительные свидетельства стратегической важности как импорта из Китая сырья и продовольствия, так и экспорта готовой продукции машиностроительной и текстильной промышленности в Китай.² Американские же специалисты приводили свои доводы, из которых следовало, что Китай вообще никогда не являлся важным торговым партнером для Японии, а 2/3 товарооборота с Китаем приходилось в прошлом на подконтрольные Японии территории Маньчжурии и Квантунга. Здесь же указывалось на то, что страны Юго-Восточной Азии куда более интересны для Японии, нежели «Красный Китай». При этом отрицался даже тот неоспоримый факт,

¹ Kazuo Wada. Inter-firm relationships between Toyota and its suppliers, in a historical perspective // Japanese business success. The evolution of a strategy / Ed. by Takeshi Yuzawa. — N. Y., 1994. P. 31.

² Yamaguchi Sh. Difficulties facing Japan // Japan and America Today / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953.

что доставка товаров из близлежащего Китая намного дешевле, чем перевалка грузов через океан, которая, как правило, удваивала стоимость самого продукта, не говоря уже о том, что и цены в Китае были более низкими. Так, к примеру, цена тонны коксующего угля, который можно было закупать в Китае по цене \$12, составляла в США \$15, а после доставки его в Японию поднималась до \$30.¹

Надо отметить, что о важности торговли Японии со своим западным соседом говорит и тот факт, что в послевоенный период, вплоть до введения эмбарго, экономические связи Японии с Китаем несколько возросли. И это несмотря на то, что в Китае в 1946–1949 гг. уже шла гражданская война. Так, в 1950 г. Япония продала в Китай товаров на сумму в \$20 млн и купила китайских товаров почти на \$40 млн. Лишь спустя 4 года, в 1954 г., Японии и Китаю удалось вновь достичь этого не слишком большого объема торговли.

В дальнейшем, несмотря на противодействие США, торговые отношения, хотя и с трудом, но продолжали развиваться, к 1956 г. экспорт в Китай был на уровне \$67 млн, а импорт — \$84 млн. Однако это составляло лишь 2,7 и 2,6% от японского внешнеторгового оборота. В целом падение объемов экспорта в Китай в 1956 г. составляло по отношению к 1939 г. 6,7 раза, а по импорту 2,1 раза. Важным негативным моментом было и то, что если в 1939 г. ее торговое сальдо было активным: +\$276 млн, то в 1956 г. Япония утратила важные экономические позиции на китайском рынке и ее экспорт был на \$16 млн меньше импорта. В абсолютных же цифрах экспорт в Китай сократился за этот период на \$386 млн, что было эквивалентно в середине 1950-х гг. 15–20% всего японского экспорта. Более детально динамика торговых отношений с Китаем представлена в табл. 33.

Очевидно, что ухудшение торговых связей с Китаем и снижение товарооборота в 4 раза (уровень 1957 г. по сравнению с 1939 г.) было существенной потерей. Безусловно, все это происходило вследствие острой внешнеэкономической борьбы между двумя системами. Япония же оказалась, как ни странно, в центре этого противостояния в Азии. С одной стороны, она имела давние и очень важные связи с США, которые многократно возросли в период оккупации и Корейской войны, а с другой стороны, не менее важным партнером был и Китай, который хотя и находился рядом, но оказался по другую сторону баррикад. Осуществляя оккупацию Японии, США получили все необходимые

¹ *Cohen J.* Foreign Trade Problems // *Japan and America Today* / Ed. E. Reischauer. N. Y. 1953.

Таблица 33
Роль Китая во внешней торговле Японии 1930–1956 гг. (в \$тыс.)¹

Год	Японский экспорт			Японский импорт		
	всего	в Китай	доля Китая, %	всего	из Китая	доля Китая, %
1930	920 376	171 696	18,7	986 400	139 824	14,2
1931	720 288	108 108	15,0	820 308	115 224	14,0
1932	504 048	77 592	15,4	540 852	57 756	10,7
1933	600 600	105 504	17,6	628 788	72 168	11,5
1934	825 180	154 548	18,7	876 948	92 436	10,5
1935	935 544	165 096	17,6	932 952	100 572	10,8
1936	1 034 916	190 884	18,4	1 049 340	114 420	10,9
1937	1 199 304	277 808	19,9	1 363 740	126 072	9,2
1938	1 112 844	331 608	29,8	1 070 064	160 524	15,0
1939	1 330 500	453 600	34,1	1 070 196	177 312	16,6
1946	77 472	3552	4,6	229 212	3612	1,6
1947	173 568	10 164	5,9	523 548	5016	1,0
1948	258 276	4080	1,6	684 216	24 828	3,6
1949	509 700	3144	0,6	904 836	21 756	2,4
1950	820 056	19 632	2,4	974 196	39 636	4,1
1951	1 357 713	5828	0,4	2 047 892	21 606	1,1
1952	1 272 898	599	0,01	2 028 755	14 903	0,7
1953	1 274 843	4539	0,3	2 409 637	29 700	1,2
1954	1 629 236	19 097	1,2	2 399 494	40 770	1,3
1955	2 010 599	28 547	1,4	2 471 430	80 778	3,2
1957	2 500 636	67 339	2,7	3 229 739	83 647	2,6

рычаги воздействия на страну и могли свободно диктовать свои условия. В случае с Китаем это проявилось в полной мере.

Стремление Японии к восстановлению нормальных отношений с Народным Китаем и другими государствами социалистического лагеря натолкнулось на крайне враждебное отношение США. В марте 1955 г. в Японию прибыл представитель американского правительства Г. Стассен, который недвусмысленно дал понять, что в случае восстановления нормальных торговых отношений между Японией и Китайской Народной Республикой США применяют экономические санкции в отношении Японии. Как сообщала японская печать, немало японских торговых компаний и банков, ведущих инвалютные расчеты, получили предупреждение, что если они будут участвовать в торговле

¹ *Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 172.*

с Китаем, то их долларовые фонды будут заморожены американским правительством, они не смогут вести торговые операции и соответствующие лица будут лишены права въезда в США, а их суда не смогут получать горючего в американских портах.¹

Отношения с СССР: проблема Курильских островов

В отношении Советского Союза американской стороной проводилась аналогичная политика. Именно с этой целью было сознательно спровоцировано возникновение советско-японских территориальных споров относительно Южно-Курильских островов. Этот спор не позволил СССР подписать Сан-Францисский мировой договор 1951 г. и надолго затянул восстановление нормальных дипломатических и торговых отношений между двумя соседними государствами. По сути дела, они не налажены до сих пор. Детальное исследование проблемы островов вызывает ощущение ее сознательной запутанности, искусственности многих идеологических установок. Как известно, Япония после войны как проигравшая сторона отказалась от этих территорий, не указав, однако, кому она их передает. Это было зафиксировано в пункте «с» 2-й статьи Сан-Францисского договора, где говорится: «Япония отказывается от всех прав, правооснований и претензий на Курильские острова и на ту часть острова Сахалин и прилегающих к нему островов, суверенитет над которыми Япония приобрела по Портсмунскому мирному договору от 5 сентября 1905 г.»²

То, что Япония не указала страну, которой она передает острова, создало основу проблемы, юридическую заценку, которую впоследствии использовали японские политики. Развить же территориальные претензии в ультимативной форме их во многом заставила позиция США, которые сначала одобрили недорешенность вопроса об урегулировании территориальных вопросов с СССР, что было некорректно со стороны союзников, но вполне логично в условиях «холодной войны», а затем, по сути, запретили Японии подписывать с СССР мирный договор без возврата последним спорных островов Японии. Вмешиваясь в сугубо внутреннее дело двух стран, США пригрозили в этом случае не отдавать Японии южных островов Окинава и Огасавара, оккупированных США и переданных Японии в 1968 и 1972 гг. В этой ситуации, у японских дипломатов попросту не оказалось выбора — согласиться с существующей де-факто советской принадлежностью ост-

¹ Дикевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 157.

² История Японии (1945–1975 гг.) / Под ред. В. А. Попова. — М., 1978. С. 89.

ровов они не могли из-за позиции США и сильных националистических настроений внутри страны, а с другой стороны, в условиях натянутых международных отношений они не могли добиться немедленного освобождения и возврата островов Советским Союзом.

Ситуация с Курильскими островами серьезно усложнилась и после того, как обнаружилось различие в используемой географической терминологии. Оказалось, что советская и японская стороны вкладывают в понятие «Курильские острова» разный смысл. Япония настаивала на том, что спорные острова исторически являлись частью Хоккайдо, и поэтому не могли входить в состав Курильских островов географически. Эту позицию Японии поддержали и Соединенные Штаты.

Так, непосредственно перед подписанием Сан-Францисского мирного договора, на втором пленарном заседании 5 сентября 1951 г., выступил Джон Фостер Даллес, представлявший делегацию США. Комментируя территориальный конфликт между СССР и Японией и выражая позицию США по этой проблеме, он заявил, что «некоторые вопросы» возникли относительно географического термина «Курильские острова», который упоминается во второй статье мирного договора и где Япония отказывается от этих самых Курильских островов. Полгода спустя, в январе 1952 г., Даллес официально разъяснил свою позицию, заявив, что группа островов Хабомаи и, «вероятно», остров Шикотан не входят в состав Курильских островов, а являются (географически, а отсюда и территориально) частью Хоккайдо, что свидетельствует о том, что они остаются суверенной частью Японии.¹ Таким образом, официальный отказ Японии от Курильских островов попал под сомнение и фактически был оспорен. Учитывая, что США играли ведущую роль как в подготовке Сан-Францисского мирного договора, так и в самом регионе в целом, нетрудно представить значение подобного заявления. В результате, формально не нарушая условий мирного договора, стало возможным требовать нового переустройства на Курилах.

В июне 1955–марте 1956 гг. в Лондоне проходили советско-японские переговоры по нормализации двусторонних отношений. На них японская сторона официально выдвинула претензии на Южный Сахалин и Курильские острова. При этом было предложено исключить острова Итуруп и Кунашир и острова Малой Курильской гряды из понятия «Курильские острова» как «исконные японские территории»

¹ United States Relations with Japan. 1945–1952. Office of Northeast Asian Affairs. Department of State // Japan and America Today / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953. P. 53–54.

на том основании, что они никогда не принадлежали никакому иному государству помимо Японии.¹ Позиция японского руководства оказалась весьма жесткой и непреклонной, помимо территориальных аспектов сюда примешивались и серьезные экономические интересы: еще перед началом лондонских переговоров государственный секретарь США Даллес направил премьер-министру Японии Хатояма послание, в котором предостерегал японское правительство против улучшения отношений с СССР, угрожая в противном случае прекратить оказывать помощь Японии.

19 октября 1956 г. в Москве была подписана Совместная советско-японская декларация, которая прекращала состояние войны между двумя государствами и восстанавливала между ними добрососедские отношения. Декларация была ратифицирована японским парламентом и Верховным Советом СССР и обрела силу закона. Относительно территориальных вопросов в ней говорилось: «При этом Союз Советских Социалистических Республик, идя навстречу пожеланиям Японии и учитывая интересы японского государства, соглашается на передачу Японии островов Хабомаи и острова Шикотан с тем, однако, что фактическая передача этих островов Японии будет произведена после заключения Мирного Договора между Союзом Советских Социалистических Республик и Японией».² Как известно, заключение Мирного Договора было отложено на долгие времена. В этих условиях о нормальном развитии экономических отношений говорить не приходилось. Территориальная проблема надолго заморозила связи между двумя соседними государствами. К сожалению, с течением времени конфликт не утратил своей остроты. Для Японии его разрешение стало делом принципа и национальной чести, для России — вопросом сохранения территориальной целостности. Попытки решить проблему, не уступая и не изменяя свою политику, оказывались бесплодными из-за диаметральной противоположности подходов двух стран.

Ситуация на Дальнем Востоке была логичным результатом глобального военно-политического противостояния двух мировых систем. Закрывшие многие рынки, и в первую очередь китайского, не могло не отразиться на экономическом положении Японии. Однако благодаря многим факторам этот негативный процесс не приобрел для Японии серьезного значения: частично эта потеря была покрыта американской

¹ История Японии. 1868–1998 / Под ред. А. Жукова. — М., 1999. С. 563.

² Пункт 9 Декларации. Цит. по: История Японии. 1868–1998 / Под ред. А. Жукова. — М., 1999. С. 565.

помощью и военными заказами, частично Японии удалось переключиться на рынки других, прежде всего азиатских, стран. Однако все это было связано с дополнительными расходами, с неизбежной перестройкой экономики. В результате изменилась и товарная структура экспорта. Резко упала доля текстиля, сохранявшая вплоть до 1950 г. хорошие позиции в номенклатуре экспорта: с 48% в 1950 г. она снизилась к 1954 г. до 40%, а еще через год до 37%. Это привело к разорению значительного числа мелких и средних текстильных мастерских, многие из которых базировались в Осаке. Безусловно, процесс сокращения удельного веса текстиля в японском экспорте был связан не только с китайской проблемой, но и с развитием текстильного производства в Индии и других странах, которые раньше традиционно покупали текстиль в Японии, а также с ростом потребления на внутреннем рынке тканей из искусственного и синтетического волокна. Кроме того, большую роль в этом сыграли рост спроса на продукцию тяжелой промышленности и общее изменение структуры промышленного производства, при которой значительно увеличилась доля продукции тяжелой промышленности. Если в 1950 г. удельный вес товаров тяжелой и легкой промышленности составлял 36 и 50% соответственно, то в 1953 г. — 44 и 42%.¹ Упала доля и другого вида товаров, традиционно экспортировавшегося в Китай, а именно металлов и металлоизделий. Если в 1950 г. на эти товары приходилось 18% экспорта, то в 1954 г. — 15%.

Еще одной негативной стороной разрыва отношений с Китаем и неизбежным выходом на новые Юго-Восточные азиатские рынки было резкое осложнение отношений с Великобританией. Добрая половина стран Юго-Восточной Азии входила в стерлинговую валютную зону и испытывала на себе значительное влияние со стороны Великобритании, которое, как и в случае США с Японией, материализовалось в монополистическом положении фирм метрополии на азиатских рынках. По понятным причинам в Великобритании были не в восторге от появления в зоне ее интересов нового, набирающего силы конкурента. Именно поэтому Лондон предпринял ряд мер по линии валютных расчетов и таможенных пошлин для ограничения возможностей Японии свободно проникать на эти рынки. Это привело к тому, что сбыт товаров, которые раньше экспортировались в Китай, а теперь (1953 г.) в страны Юго-Восточной Азии (текстиль, металлы и металлоизделия, машины), вновь оказался под вопросом. Если в первом случае на Японию давили США, то теперь уже Великобритания.

¹ Динкевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 140.

В итоге экспорт в Юго-Восточную Азию сократился в 1953 г. по отношению к 1951 г. с \$554 млн до \$326 млн, т. е. на 41%. Это выразилось в резком падении общего экспорта текстиля на 26%, черных металлов на 48% (с 1633 тыс. т в 1952 г. до 848 тыс. т в 1953 г.), а также судов на 29% (с 233 тыс. т в 1951 г. до 165 тыс. т в 1953 г.).¹

Попытка Японии проникнуть на другие рынки приводила к конкуренции с Западной Германией и США, что также негативно отражалось на ее внешней торговле. С большими сложностями столкнулись японские экспортеры и в торговле непосредственно с Соединенными Штатами. Так, с 1 января 1955 г. японскому министерству внешней торговли и промышленности пришлось по требованию администрации США самостоятельно ограничивать экспорт в эту страну все тех же текстильных изделий и некоторых других товаров, которые, являясь более дешевыми, разоряли американских производителей.

Таковую же позицию заняли и европейские страны, в особенности ФРГ, протестовавшие против усиливавшегося экспорта японских текстильных товаров. При приеме Японии в ГАТТ Англия, Франция и Бельгия отказались предоставить ей какие-либо льготы, вытекающие из этого соглашения. К 1955 г. позиции Японии на практически всех основных мировых рынках были значительно слабее позиций США, Англии, Франции и ФРГ.

Детально соотношение сил основных стран-экспортеров в различных регионах мира представлено в табл. 34.

Позиции Японии к 1955 г. на всех мировых рынках были значительно менее внушительными, чем позиции основных капиталистических стран. Лишь в традиционной зоне приложения японского экспорта и капитала — в Юго-Восточной Азии — Япония занимала 3-е место по величине экспорта, оттеснив ФРГ и Францию, на остальных же мировых рынках Япония была лишь на последней строчке, значительно уступая даже Франции и ФРГ, не говоря уже о США и Великобритании. В довоенный период позиции Японии на европейском и латиноамериканском рынках были еще слабее, так как это была зона интересов других стран. Переключение ориентиров привело к тому, что Япония стала экспортировать в Западную Европу в 1955 г. товаров на сумму в 9 раз большую, чем в 1938 г. В то время как сами европейские страны и США увеличили торговлю в этом регионе лишь в 3–4 раза. Что же касается латиноамериканского рынка, то и здесь темпы роста экспорта Японии были впечатляющими. За 18 лет объем экспорта воз-

¹ Диткевич А. И. Экономика послевоенной Японии. — М., 1958. С. 141–142.

Таблица 34
Объем экспорта США, Англии, Франции, ФРГ и Японии на основных мировых рынках (в \$млн)¹

Экспорт в Юго-Восточную Азию					
Страны	1937 г.	1948 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.
Англия	296	994	902	989	978
США	195	1171	1060	790	858
Япония	159	553	385	517	565
ФРГ	78	188	190	256	321
Франция	44	337	428	333	228
Экспорт в Латинскую Америку					
Страны	1937 г.	1948 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.
США	578	3166	3608	3200	3143
ФРГ	262	6	370	513	504
Англия	218	484	457	334	322
Франция	49	85	279	250	258
Япония	41	1	93	209	186
Экспорт в Западную Европу					
Страны	1937 г.	1948 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.
США*	1262	4245	3406	3150	3890
ФРГ	1246	510	2181	3264	3798
Англия	994	1907	2050	2552	2725
Франция	475	821	1650	1770	2193
Япония	22**	2	142	148	196
Экспорт в страны Ближнего Востока					
Страны	1938 г.	1948 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.
Англия	106	455	423	422	503
США	37	289	383	331	431
ФРГ	38	3	77	229	261
Франция	16	66	147	152	184
Япония	23	13	39	79	106

* — исключая военные поставки.

** — 1938 г.

рос в 4,5 раза. Несколько более высокие темпы продемонстрировали только США и Франция, увеличившие экспорт более чем в 5 раз.

В 3,5 раза увеличился объем экспорта Японии в страны ее собственного региона, однако это было сравнительно небольшое увеличение, так как США имели рост в 4,4 раза, ФРГ — в 4,1 раза, а Франция — в 5,2 раза. Даже Великобритания, которая и так имела здесь лидирующие позиции, увеличила свой экспорт еще в 3,3 раза. На этом фоне

¹ Источник: «Direction of International Trade». Vol. VI.

рост объемов экспорта Японии в Юго-Восточной Азии выглядел весьма слабым, особенно учитывая ту роль, которую Япония здесь играла, и учитывая мощь ее потенциала, проявлявшегося в развитии отношений на всех остальных мировых рынках. В целом динамика развития экспортно-импортной деятельности Японии в различных регионах мира и отдельных странах приведена в Приложении 8.

Закрытие китайского рынка означало для Японии необходимость быстрого переключения на работу с другими партнерами. Основным контрагентом как по своему масштабу, так и по готовности торговать с Японией неизбежно оказались США, которым пришлось смириться с резко возросшим в послевоенное время дешевым японским экспортом. В особенности это относилось к японскому текстилю. В 1960-х гг. поток японского экспорта начал серьезно подрывать позиции американских производителей. В США всерьез обсуждались возможности законодательного ограничения ввоза товаров из Японии, хотя это и противоречило бы проводимой тогда линии либерализации мировой торговли и снижению тарифных барьеров. В результате мощного давления из Вашингтона Японии пришлось добровольно ограничивать экспорт текстильной продукции в США.¹

До войны среди крупнейших экспортеров текстиля Япония занимала 2-е место, после капитуляции она утратила эти позиции. Достижение в 1954 г. довоенного уровня экспорта в стоимостном выражении позволило опередить такие страны, как ФРГ, Индия и Франция, к 1955 г. удалось обогнать и США. Однако удельный вес японского текстильного экспорта был все еще несколько ниже, чем до войны.

Впрочем, это не подорвало внешнеторговые позиции Японии, которая успела переключить свой экспорт на более перспективные виды товаров. В первую очередь это относится к высокотехнологичной продукции: радиотоварам (например, радиоприемникам «Сони»), оптическим приборам конверсионных компаний, которые вместо военных прицелов стали в больших количествах производить бинокли и фотоаппараты (например, «Никон»), а также к автомобилям, велосипедам, мотоциклам и катерам, которые через некоторое время с успехом стали производиться бывшими предприятиями ВПК (такими, как, например, патриарх японского машиностроения, пионер самолето- и судостроения фирма «Кавасаки» или «Ниссан Мотор»). На рынки США и ев-

¹ Стадниченко А. И. Японо-американское партнерство и его противоречия // Экономика современной Японии / Под ред. М. И. Лукьяновой. — М., 1974. С. 171–172.

ропейских стран стали проникать такие перспективные фирмы, как осацкий концерн *Matsushita Electric Industrial Co Ltd.*, более известный по своей торговой марке *Panasonic*, компания *Canon*, уже в 1955 г. открывшая свой собственный филиал в Нью-Йорке, фирмы *Seiko*, *Konica*, *Minolta* и многие другие.

5.2. Государственное регулирование внешней торговли

И все-таки, несмотря на трудности, внешнеэкономическая деятельность, и в особенности развитие экспорта, сыграли в японской послевоенной истории ключевую роль. Между тем непосредственно после окончания войны в японском руководстве не было единого мнения по поводу перспектив развития экономики страны и необходимости делать упор на развитие именно внешнеторгового сектора экономики. В политических и деловых кругах того времени разгорелась острая дискуссия между сторонниками «внешнеэкономической ориентации» и приверженцами курса на «освоение внутреннего рынка». Логика противников активного включения в мировую торговлю заключалась в критическом анализе послевоенных позиций Японии, которая лишилась всех своих колоний, разрушила давние торговые отношения с такими важнейшими партнерами, как США, Великобритания, Китай и нажила в ходе войны многочисленных недругов по всему миру, которые открыто бойкотировали развитие связей с Японией. Ориентация в таких условиях на внешний рынок представлялась им безнадежным делом. В целом это была верная оценка событий, и если добавить сюда разрушенное войной производство, острейший финансовый кризис и угрозу выплаты репараций, то станет ясно, что поначалу особых перспектив на успешное развитие конкурентоспособного и ориентированного на экспорт производства не было видно.

Мрачным прогнозам, однако, сбыться было не суждено, и, как известно, правыми оказались сторонники внешнеэкономической ориентации экономики. Одной из причин столь удачного включения Японии в мировую экономическую систему в ранге мировой державы стало бурное послевоенное развитие мировой торговли. Для Японии, испытывавшей острый дефицит в большинстве товаров, единственным шансом быстрого восстановления и полноценного обеспечения экономики был экспорт всего того, что выпускала местная индустрия. В этой ситуации экспорт был крайне необходим для развития страны и для финансирования жизненно необходимого импорта.

Альтернативным источником оплаты ввозимого сырья и продовольствия могло бы быть золото, но после войны золотодобыча резко сократилась: с 27 тонн в 1940 г. до 5,2 тонн в 1951 г.¹

Таким образом, сама жизнь заставила Японию активно включиться в мировую торговлю, и именно это оказалось наиболее перспективной деятельностью. В послевоенные годы начался настоящий бум в развитии мировой внешней торговли. Если в годы военного десятилетия с 1938 по 1948 г. объем мирового экспорта практически замер, увеличившись лишь на 1,4%, то в последующие десять лет, с 1948 по 1957 г., мировая торговля возросла по своему объему в натуральном исчислении на 77%. В долларовом же исчислении она возросла с 1938 по 1956 г. еще сильнее — в 4,2 раза: с \$23,3 до \$96,9 млрд.²

Такой рост традиционного для Японии вида бизнеса не мог не отразиться на прибылях внешнеторговых компаний. Однако потеря Японией многих прежних рынков, которые оказались закрытыми по политическим мотивам, и общий спад производства в Японии привели к снижению почти вдвое доли Японии в мировом экспорте: с 5,37% в самом начале войны (1938 г.) до 2,74% десять лет после войны (1956 г.). Но даже в этих условиях экспорт Японии в абсолютных цифрах возрос на \$1,4 млрд: с \$1,1 до \$2,5 млрд, т. е. в 2,3 раза, — рост огромный для страны, пережившей лишь несколько лет назад сильнейший кризис.

Необходимо особо отметить, что в Японии 1940–1950-х гг. внешнеэкономическая деятельность была объектом строжайшего государственного контроля. Полностью завися от импорта сырья и продовольствия, Япония была обречена на проведение тотального учета и контроля за всем, что было связано с получением и расходованием иностранной валюты. В области внешней торговли государство самостоятельно осуществляло сделки на межправительственном уровне. Постепенно от этой практики начали отходить, передавая все больше функций в руки частного бизнеса. Этот процесс завершился в начале 1950-х гг. Для того чтобы реформирование внешнеэкономической сферы прошло как можно менее болезненно, 1 декабря 1949 г. в Японии был принят закон о контроле над иностранной валютой и внешней торговлей. Цель принятия данного закона заключалась в формировании новой государственной внешнеэкономической политики, которая была призвана сбалансировать безграничные потребности в импорте с ограниченными

¹ Far Eastern Economic Review. 19.06.1952. P. 796.

² Cohen J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 19.

ми запасами иностранной валюты, получаемой от экспорта, а также оградить участников от возможностей нерациональной или нежелательной деятельности в этой важной сфере бизнеса. Новый закон предусматривал строгое лицензирование импорта, контроль за экспортом, а также регламентировал операции с иностранной валютой.

Проводить новую политику должен был специальный комитет министров, который состоял из 6 человек: премьер-министра, министра внешней торговли и промышленности, министра финансов, министра сельского хозяйства и лесоводства, министра транспорта и генерального директора управления экономического планирования. Кроме того, в качестве советника выступал президент Банка Японии, через который, собственно, и осуществлялись все валютные операции. Главная задача этого комитета сводилась к составлению и изменению по мере надобности бюджетов иностранной валюты. Эти бюджеты представляли из себя сметы внешнеторговых расходов и доходов Японии на полгода по ее экспортно-импортным операциям. Суть калькуляции заключалась в необходимости балансировать доходы и расходы в иностранной валюте, учитывая отложенные платежи, курсы и обратимость различных валют, приоритетность импортных закупок, динамику развития собственного экспорта, а также необходимость иметь определенный запас валютных ресурсов.

Поскольку доходная часть складывалась из экспортной выручки, полностью остававшейся у государства, и правительство не могло уже более расширить эту статью доходов, оно сосредоточило основной внешнеэкономический контроль на ограничении и лицензировании импорта. Именно смета расходов на осуществление импорта являлась основной частью инвалютного бюджета.

Техническую работу по подготовке бюджета выполняло министерство внешней торговли и промышленности, которое несло на себе все оперативные функции по регулированию внешней торговли: будь то отслеживание конъюнктуры на мировых рынках, работа с претензиями по экспорту, надзор за деятельностью таможен или обеспечение представительства Японии в международных экономических организациях. Кроме этого, министерство несло ответственность за выполнение торговых и других соглашений японского правительства в области внешней торговли. Однако наиболее могущественным рычагом воздействия на всю экономику страны, которым обладало данное министерство, являлась деятельность по лицензированию экспорта и импорта. Эта деятельность находилось, в свою очередь, в зависимости от

реальных возможностей министерства финансов и действующего под его контролем Банка Японии.

Министерство финансов отслеживало состояние валютных запасов, устанавливало курс валюты (до введения в 1949 г. постоянного официального курса), выдавало лицензии банкам на право проведения операций с иностранной валютой. В функции коммерческих банков страны, уполномоченных на проведение операций с иностранной валютой, входили контроль за правильностью осуществления фирмами внешнеэкономической деятельности, а также право выдавать своим клиентам экспортные и импортные сертификаты, дающие право на осуществление определенных операций, связанных с движением иностранной валюты. Естественно, что предварительно банки получали указания от министерства внешней торговли и промышленности.

В Центральном банке Японии был сформирован фонд иностранной валюты, который был предназначен для централизованных закупок или продаж инвалюты при осуществлении внешней торговли и других операций. В фонд поступала вся иностранная валюта, приходящая в Японию. Взамен экспортеры или иные поставщики валюты (например правительство США) получали от Банка Японии иеновый эквивалент в соответствии с текущим курсом. Жесткое ограничение импорта и строгие правила валютного регулирования позволили не допустить падения курса иены и в течение долгого времени сохранять неизменным обменный паритет с долларом.

В 1952 г., после окончания оккупации, японское правительство предприняло ряд мер, направленных на восстановление раздробленных дзайбацу. Были сняты ограничения на связи между крупными компаниями и их «дочерними» предприятиями. Был принят закон, разрешавший образование экспортных картелей.

Жесткий контроль государства за всеми внешнеторговыми операциями продолжался на протяжении многих лет. Лишь в 1959 г. японское правительство приступило к либерализации внешнеторговой деятельности, включавшей и вопрос о восстановлении конвертируемости иены. До этого времени правительство жестко регулировало деятельность компаний, занятых в этой сфере. Так, импортеры могли закупать иностранные товары только на основе инавалютной лицензии, позволявшей покупать у государства то или иное количество иностранной валюты в обмен на иены. К тому же импортная деятельность квотировалась государственными органами, имевшими своей целью защиту своего японского производителя. К концу 1950-х гг, когда экспортная промышленность Японии встала на ноги и окончательно

утвердила свои позиции на внешних рынках, государство стало снижать свое регулирующее воздействие на импортеров.

С 1 июля 1960 г. в Японии была введена система свободных иеновых счетов. Это означало разрешение иностранным фирмам — нерезидентам Японии — осуществлять расчеты по торговым и другим операциям непосредственно в иенах. До этого они могли рассчитываться с японскими партнерами только иностранной валютой, которую те должны были обменивать по официальному курсу у государства на иены.

Введение новой системы сопровождалось небольшим снижением курса иены к доллару по сравнению с существовавшим официальным курсом.

Отказ правительства Японии от политики валютной изоляции был назревшим шагом, который уже сделали к тому времени большинство развитых капиталистических стран (только в 1958 г. 14 западноевропейских государств заявили о восстановлении конвертируемости своей валюты). В целом же Япония стала 31-й страной, имевшей конвертируемую национальную валюту.¹

Сделать этот шаг японское правительство могло относительно безбоязненно, так как угроза неконтролируемого импорта и ухудшение платежного баланса, а также резкая девальвация иены в условиях стабильного экономического роста и экспортной ориентированности крупного промышленного бизнеса страны были маловероятны.

Принципиальное значение для развития внешней торговли сыграло вступление Японии в 1952 г. в Международный валютный фонд и присоединение к Генеральному соглашению о торговле и тарифах (ГАТТ). Неоценимую помощь в этом Японии оказали США, которые понимали, сколь необходимы Японии прочные торговые связи с развитыми странами. Под сильным давлением американцев европейские страны были вынуждены согласиться с принятием Японии в ГАТТ с 1953 г. на временных условиях, а с 1955 г. в качестве полноправного члена. Вступление в ГАТТ позволило Японии получить статус наибольшего благоприятствования (по крайней мере формально) в торговле с такими странами, как США, Канада, ФРГ, Италия, а также со скандинавскими странами. Остальные государства воздержались от этого шага, а 14 стран — членов ГАТТ, среди которых были такие важные торговые партнеры Японии, как Великобритания, Франция, Нидерланды, Бельгия, Австралия, Индия и Новая Зеландия, вообще от-

¹ Far Eastern Economic Review. Hong Kong. 1960. Vol. 28. P. 862.

казались строить отношения с Японией на основе либеральных принципов ГАТТ. При этом они сослались на 35-ю статью Генерального соглашения, в соответствии с которым члены ГАТТ могли приостанавливать действие договора в отношении некоторых членов. Со стороны этих стран, опасавшихся сильной конкуренции, Япония еще долгие годы подвергалась сильной дискриминации в вопросах внешней торговли. Некоторый прогресс наметился лишь в 1960-х гг., когда Великобритания в 1963 г. отказалась от применения по отношению к Японии 35-й статьи.¹

Если Великобритания и некоторые другие европейские страны вводили жесткие ограничения для японского экспорта, то политика США была в этом вопросе более гибкой. Не желая губить собственные усилия по выдвиганию Японии в мировые торговые державы, США не могли пойти на столь жесткие меры, как Великобритания и Франция. Однако и безучастно наблюдать за разорением собственных производителей в Америке тоже не могли. В качестве компромисса был использован механизм политики добровольных экспортных ограничений (VER — voluntary export restriction), при котором правительство США обращалось к Японии с неформальной просьбой самостоятельно уменьшить на некоторое время объемы экспорта в США. В середине 1950-х гг. это касалось прежде всего продукции легкой промышленности. Подобную же тактику избрали в отношении Японии и многие развивающиеся страны. Необходимо отметить, что хотя Япония была не единственной страной, подвергшейся подобным санкциям, именно ей пришлось испытать их в наибольшей степени.

Оценивая в целом развитие внешнеторгового сектора Японии в первое послевоенное десятилетие, можно сделать вывод о том, что вхождение на мировые рынки было нелегким, но крайне перспективным делом. Основная польза заключалась не столько в сиюминутных выгодах, сколько в выходе японских производителей на мировые уровни производства и сервиса, а также в закреплении за ними значительной доли сбыта на рынках десятков стран мира. Это было крайне важно сделать именно в первые послевоенные годы, когда структура новых торговых отношений еще только формировалась и можно было достаточно легко найти свою нишу. И поэтому не случайно предпочтение охвата большей доли рынка максимизации текущей прибыли было и остается отличительной чертой японского менеджмента.

¹ *Komiya R.* The Japanese Economy: Trade, Industry and Government. — Tokyo, 1988. P. 8.

В условиях стремительного развития НТР японские производители оказались «в нужном месте в нужный момент»: к началу внедрения в массовое производство достижений НТР они уже имели всю необходимую инфраструктуру и опыт для массового сбыта своей продукции по всему миру, успели овладеть новой культурой производства, приспособиться к необходимости «доводить» технические новшества до уровня, отвечающего самым высоким потребительским запросам, сопровождать свою продукцию высочайшим уровнем сервиса и т. д. Все это позволило эффективно использовать возможности японских фирм, которые с самого начала были нацелены как на использование новейших достижений науки и передовых технологий, так и на максимальное увеличение экспорта. Усилить положительный эффект помогла государственная поддержка экспортных отраслей, строжайший контроль за всеми внешнеторговыми операциями и лоббирование интересов национальной промышленности на межгосударственном уровне. Таким образом, именно сочетание многих факторов, а также удачное использование сложившейся международной ситуации помогли Японии получить во второй половине XX в. необычно высокий результат упорнейшего труда всей нации.

Заключение

Послевоенное реформирование экономики Японии было чрезвычайно сложным и многогранным процессом. Реформы проходили в условиях нестабильной внутривластной атмосферы: в период с 1945 по 1955 г. в Японии сменилось 6 кабинетов министров. Страна испытывала сильное внешнее воздействие со стороны оккупационных властей, которое, в свою очередь, также не было постоянным: в США сменялся политический расклад сил и был взят «обратный курс» по отношению к Японии. Ко всему этому следует добавить крайне напряженную международную обстановку, особо накалившуюся вблизи границ Японии: в 1946–1949 гг. гражданская война шла в Китае, а в 1950–1953 гг. — в Корее. В это же самое время беспокойной была ситуация и внутри самой Японии: экономика находилась в глубоком кризисе, набирали силу коммунистические силы, росло число забастовок и демонстраций протеста. Проводимые в таких условиях реформы несли на себе отпечаток разнонаправленных, подчас противоречивых действий реформаторов. Требования американских представителей нередко вступали в конфликт с позицией японского парламента и правительства, мнение левого крыла японской политической элиты зачастую противоречило убеждениям правых партий, наконец, случалось, когда споры возникали и внутри самого оккупационного штаба.

Казалось, проводимые в такой обстановке реформы обречены на длительные дебаты, проволочки в исполнении, половинчатость и слабую эффективность. Между тем подобные опасения очень скоро были опровергнуты на практике. Реформы проходили достаточно слаженно, быстро и высокоэффективно. Более того, то, что должно было бы помешать им, наоборот, оказывало положительное действие. Так, вмешательство американского штаба СКАП позволило избежать длительных дискуссий в парламенте при рассмотрении земельной реформы и дало возможность провести вторую — более демократичную реформу. Осложнение международной обстановки и начало войны в Корее также сыграли скорее позитивную, нежели негативную роль: укрепились экономические связи с США, начали поступать военные заказы, усилилась внешнеполитическая позиция Японии. Даже такие факторы,

как обострение социальной напряженности, усиление профсоюзной борьбы и рост коммунистических оппозиционных сил оказали в целом положительный эффект на проводимые реформы, заставив власти с самого начала уделять повышенное внимание социальной ориентированности преобразований. Таким образом, самым ходом истории был предопределен успех проводимой реформаторами политики, которая не только отвечала внутренним потребностям страны, но и как нельзя лучше соответствовала происходившим в Японии и в мире глобальным преобразованиям.

Однако сами по себе реформы лишь исправляли старые недочеты экономической системы, такие как отсталые полуфеодалные земельные отношения, неразвитые профсоюзы, сверхмонополизированная промышленность или хронический бюджетный дефицит и инфляция. Даже успешное решение всех этих наболевших проблем само по себе все же не гарантировало экономического процветания и выхода из кризиса. Именно поэтому в начале 1950 г., когда большинство реформ уже было успешно проведено, японская экономика меньше всего походила на то, что впоследствии окрестили «экономическим чудом». Публикации в экономических журналах того времени были полны неудовлетворенной разочарованности: особо подчеркивался тот факт, что Япония по большинству показателей значительно отстает не только от США, Англии и Франции, что было логично, но даже от ФРГ, которая пострадала в войне сильнее и вдобавок оказалась расколота на два государства. В результате реформ в Японии был создан базис для дальнейшего развития, но еще не было ясно, каким будет это развитие в новом послевоенном мире.

На первый взгляд Япония вступала в поствоенный период в крайне ослабленном состоянии: у нее не было армий, она потеряла все колонии, которые составляли половину ее прежней империи, страна испытывала острую зависимость от импорта продовольствия и сырья, по политическим причинам оказались разорванными связи в Китае — важнейшим торговым партнером Японии, на мировых рынках японские товары нередко бойкотировались прежними противниками Японии во Второй мировой войне, наконец, Япония оказалась в сильнейшей зависимости от США, которые могли диктовать выгодные для них условия. Казалось, что в такой обстановке Япония не сможет выдвигаться на передовые рубежи и будет обречена на роль аутсайдера.

Однако реальное развитие событий очень скоро опровергло этот пессимистический сценарий. Минусы, которые приобрела Япония после войны, постепенно оказались не столь значимыми и ушли на

второй план (иногда даже становясь плюсами). А вот преимущества, которые у Японии были всегда, неожиданно приобрели важное звучание и стали первостепенными. Так, отсутствие армии не привело к превращению страны в колонию или полуколонию, а лишь способствовало экономии бюджетных средств, которые направлялись на более важные цели. Что касается потери половины империи, то в условиях разразившейся в 1950-х гг. национально-освободительной борьбы Японии, уже лишившаяся своих колоний, оказалась только в выигрыше перед Великобританией и Францией, вынужденных расплыть свои силы на урегулирование ситуаций в «горячих точках». Проблема ограниченности ресурсов сошла на нет благодаря стабильным и эффективно действующим мировым рынкам сырья и новым ресурсосберегающим технологиям. Более того, отсутствие обширных территорий с труднодоступными полезными ископаемыми «уберегло» Японию от инвестирования средств в этот, не самый прибыльный в конце XX в., бизнес, позволив сосредоточиться на интенсивных путях развития, концентрируя усилия в действительно перспективных и высокодоходных наукоемких отраслях. Потеря китайских рынков с лихвой была возмещена развитием отношений с США и Западной Европой. Причем если в Китай направлялись товары не самого высокого качества, то для торговли с США и Европой требовался совершенно иной уровень производства и сервиса, что не могло не повлиять благотворно на японских экспортеров, постепенно превратив их в производителей экстракласса.

Если же обратиться к преимуществам, которые имелись у Японии, то они действительно стали определяющими в новых условиях. Так, традиционная способность к адаптации мировых изобретений и технических достижений в условиях НТР приобрела неопределимое значение, позволив Японии оказаться на полшага впереди в вопросах использования научных открытий в реальной жизни. Чрезвычайная бережливость и экономность оказались как нельзя кстати в условиях ускоренного накопления средств для финансирования тяжелой промышленности и борьбы за снижение издержек производства. Традиционная дисциплинированность и уважение к коллективу вполне соответствовали новым подходам в менеджменте и организации производства, ориентированным на ответственного, сознательного и преданного делам фирмы работника. Наличие опыта государственного планирования в годы войны чрезвычайно пригодилось и в период высоких темпов экономического роста, когда на первый план вышли проблемы макроэкономического сбалансирования экономики и задачи правильного

определения приоритетов развития. Наконец, наличие тесных политических и экономических отношений с США приобрело поистине первостепенный характер, что не в последнюю очередь было связано с той ключевой ролью, которую стали играть США во второй половине XX в.

Таким образом, можно констатировать удивительно удачное совпадение возможностей и потенциала Японии с реальным развитием мировой конъюнктуры. Японский народ сумел найти гармоничное и эффективное самовыражение в принципиально новых условиях послевоенного развития. Проявились и редчайшая инициативность предпринимателей, и высочайший уровень ответственности рабочего персонала, и способность японцев к объединению, концентрации на пути достижения поставленной цели, и традиционная система коллективного управления; и специфическая этика бизнеса, и многие другие качества японской нации. Именно этот сложный, многофакторный комплекс причин и предпосылок позволил Японии не просто провести экономические преобразования, но и добиться уникального результата, воплотив в жизнь самые заветные мечты своих граждан, осуществить претворение в жизнь национальной идеи страны, продемонстрировав миру невиданное ранее «экономическое чудо».

Приложение 1

Распределение крестьянских хозяйств по группам в зависимости от размеров обрабатываемой земли в период 1938–1960 гг.¹

Год	Общее число хозяйств, тыс.	Менее 0,5 тё		0,5–1 тё		1–2 тё		2–3 тё		3–5 тё		Более 5 тё		Размеры неизвестны	
		тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%
1938	5429	1821	33,5	1781	32,8	1318	24,4	311	5,7	122	2,2	76	1,4	—	—
1941	5412	1783	32,9	1623	31,0	1461	27,0	334	6,2	117	2,2	70	1,3	24	0,4
1946	5698	2229	39,1	1786	31,3	1337	23,5	211	3,7	135	2,4 ²				
1947	5909	2452	41,4	1834	31,9	1289	21,9	210	3,6	74	1,3	49	0,8	1	0,0
1950	6176	2522	40,8	1973	32,5	1340	21,7	208	3,5	77	1,2	48	0,8	8	0,1
1953	6066	2414	39,8	1970	32,7	1340	22,1	208	3,4	82	1,4	48	0,8	4	0,0
1955	6043	2319	38,4	1974	32,8	1387	23,0	213	3,5	84	1,4	55	0,9	11	0,1
1960	6056	2344	38,7	1986		1460	24,1	266 ³	4,4						

¹ Рассчитано по: *Пичугин Б. М.* Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957. С. 51. Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 138.

² Суммарные данные для хозяйств с обрабатываемой площадью от 3 до 5 и более 5 тё.

³ Суммарные данные для хозяйств с обрабатываемой площадью от 2 до 3, от 3 до 5 и более 5 тё.

Приложение 2

Соотношение крестьянских хозяйств, имевших и не имевших побочные заработки в период 1938–1960 гг.¹

Год	Всего хозяйств, тыс.	Не имеют побочных заработков		Имеют побочные заработки					
		тыс.	%	общее число		основное занятие — сельское хозяйство		основное занятие — не сельское хозяйство	
				тыс.	%	тыс.	%	тыс.	%
1938	5240	2284	45,7	2956	54,3	1654	30,4	1302	23,9
1950	6176	3086	50,0	3090	50,0	1753	28,4	1337	21,6
1951	6099	2969	48,7	3130	51,3	1806	29,6	1324	21,7
1953	6142	2511	40,9	3631	59,1	2231	36,3	1400	22,8
1954	6105	2373	38,9	3732	61,1	2247	36,8	1485	24,3
1955	6075	2125	35,0	3950	65,0	2285	37,6	1665	27,4
1960	6043	2074	34,3	3969	65,7	2031	33,6	1938	32,1

¹ Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963. С. 145.

Приложение 3

Курс иены к доллару США¹

Год	Иены за \$1
1930 ²	2,02
1931	2,02
1932	3,55
1933	3,96
1934	3,38
1935	3,50
1936	3,45
1937	3,47
1938	3,50
1939–1945	4,26
август 1945	13,6
октябрь 1945	15
декабрь 1945	31
март 1946	40
июнь 1946	55
сентябрь 1946	67
декабрь 1946	71
январь 1947	80
март 1947	100
июнь 1947	142
сентябрь 1947	190
декабрь 1947	200
март 1948	231
июнь 1948	248
июль 1948	270
сентябрь 1948	304
декабрь 1948	324
март 1949	355
апрель 1949–19 декабря 1971 г.	360

¹ Промышленность и банки Японии / Под ред. Н. Е. Латышева. — М., 1956. С. 120.

² За 1930–1945 гг. приведены среднегодовые курсы.

Приложение 5

Смена кабинетов правительства в период 1934–1980 гг.¹

Премьер министр	Период работы кабинета / Дата формирования кабинета	Срок нахождения у власти
Генерал Окада	Июль 1934–март 1936 г.	1 год 8 месяцев
Хирота	Март 1936–февраль 1937 г.	11 месяцев, в 1948 г. был повешен по решению Международного Военного Трибунала
Хаяси	Февраль–июнь 1937 г.	4 месяца
Князь Коноэ (1)	Июнь 1937–январь 1939 г.	1 год 7 месяцев, начало войны с Китаем (июль 1937 г.)
Хиранума	Январь–август 1939 г.	7 месяцев
Абе	Август 1939–январь 1940 г.	5 месяцев
Ионаи	Январь–июль 1940 г.	6 месяцев
Коноэ (2, 3)	Июль 1940–октябрь 1941 г.	1 год и 3 месяца
Генерал Тодзю	Октябрь 1941–июль 1944 г.	2 года и 9 месяцев, в 1948 г. был повешен по решению Международного Военного Трибунала
Генерал Койсо	Июль 1944–апрель 1945 г.	9 месяцев
Судзуки	Апрель–август 1945 г.	4 месяца
Хигасикуни (принц Нарухико)	17 августа–октябрь 1945 г.	2 месяца
Сидэхара	9 октября 1945 г.	7 месяцев
Иосида	22 мая 1946 г.	1 год
Катаяма	24 мая 1947 г.	9 месяцев
Асэда	10 марта 1948 г.	7 месяцев
Иосида (второй кабинет)	15 октября 1948 г.	6 лет 2 месяца
Хатояма	10 декабря 1954 г.	2 года
Исибаси	23 декабря 1956 г.	2 месяца
Киси	25 февраля 1957 г.	3 года 5 месяцев
Икэда	19 июля 1960 г.	4 года 4 месяца
Сато	9 ноября 1964 г.	7 лет 8 месяцев
Танака	7 июля 1972 г.	2 года 5 месяцев
Мики	9 декабря 1974 г.	4 года
Охира	7 декабря 1978 г.	1 год 7 месяцев

¹ Takafusa N. The Postwar Japanese Economy. – Tokyo, 1981. P. 265–266; Asahi Shimbun Japan Almanac 2000. – Tokyo, 1999. P. 66.

Приложение 6

Динамика численности населения, национального дохода и национального дохода на душу населения в Японии в 1930–1956 гг.¹

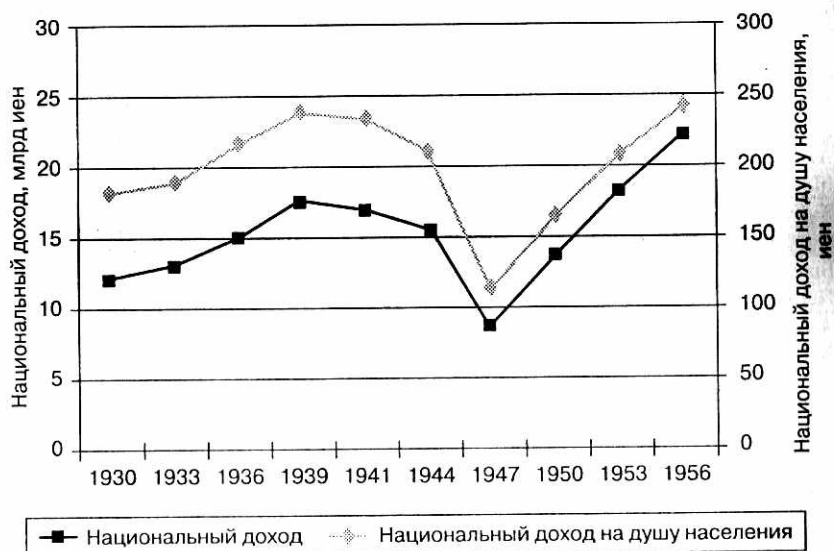
Год	Численность населения, млн чел.	Национальный доход в ценах 1934–1936 гг., млрд иен	Национальный доход на душу населения, иен
1930	63,872	12,2	191
1931	64,870	12,5	193
1932	65,890	12,8	195
1933	66,880	13,1	195
1934	67,690	13,6	202
1935	68,662	14,3	208
1936	69,590	14,8	212
1937	70,040	16,2	231
1938	70,530	15,9	225
1939	70,850	16,8	238
1940	71,400	16,1	220
1941	71,600	16,7	234
1942	72,300	16,1	223
1943	73,300	16,1	219
1944	73,800	15,4	208
1945	–	–	–
1946*	75,325	8,2	109
1947*	77,983	8,7	112
1948*	79,925	10,2	127
1949*	81,708	11,8	144
1950*	83,167	13,9	167
1951	84,217	15,2	180
1952	85,483	16,8	197
1953	86,683	18,1	209
1954	87,933	18,3	208
1956	89,025	20,0	225
1957	90,300	22,1	245

* – японский финансовый год (1 апреля–31 марта).

¹ Cohen J. Japan's Postwar Economy. – Indiana, 1958. P. 12–13.

Приложение 7

Динамика национального дохода в целом и на душу населения в сопоставимых ценах 1934–1956 гг.¹



¹ Cohen, J. Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958. P. 12–13.

Приложение 8

Внешняя торговля Японии со странами Латинской Америки, Западной Европы, Ближнего Востока (\$млн)¹

	Импорт				Экспорт			
	1938 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.	1938 г.	1951 г.	1954 г.	1955 г.
Всего	759,0	1995,0	2399,4	2471,6	766,5	1357,7	1629,2	2010,8
Латинская Америка	27,9	258,9	310,0	243,4	25,4	93,3	208,8	185,6
Мексика	1,3	99,6	92,3	84,0	1,5	3,3	28,8	7,4
Куба	—	43,1	24,3	27,5	0,3	2,7	3,0	4,9
Аргентина	6,9	49,4	60,8	22,3	5,5	47,3	49,8	79,1
Бразилия	13,1	32,1	73,8	59,3	2,9	21,6	78,2	33,4
Перу	0,5	6,6	20,3	10,8	1,6	1,0	4,6	5,0
Западная Европа	104,3	160,3	196,6	175,1	72,7	141,6	147,6	195,9
Англия	38,4	54,0	51,1	37,9	18,0	31,8	37,1	60,8
ФРГ	—	16,4	44,1	46,3	—	20,5	18,1	25,2
Франция	3,8	21,2	20,6	15,3	10,4	18,4	11,6	11,6
Италия	1,6	10,1	17,5	13,1	0,9	4,8	5,4	7,9
Ближний Восток	15,3	131,2	179,1	189,0	23,0	39,2	79,0	105,5
Египет	10,3	63,6	28,0	29,6	3,9	2,4	6,4	14,2
Иран	0,1	2,0	21,4	22,0	1,3	4,2	23,5	21,6
Ирак	1,7	8,2	0,6	5,7	4,8	12,0	17,0	21,6
Саудовская Аравия		40,8	110,9	97,7	1,4	0,9	2,8	6,6

¹ Direction of International Trade. Annual Issue. Vol. VI. N 10; Vol. VII. N. 2.

Приложение 9

Распределение мест в палате представителей (нижняя палата)
японского парламента в 1946–1949 гг.¹

Номер выборов	Дата выборов	Либеральная партия	Прогрессивная партия	Социал-демократ. партия	Коммунистическая партия	Другие
22	10 апреля 1946 г.	30,2	20,3	19,9	1,1	28,6
23	25 апреля 1947 г.	28,1	26,0	30,7	0,8	14,4
24	23 января 1949 г.	56,7	14,8	10,3	7,5	10,7

¹ Scalapino R., Masumi J. Parties and Politics in Contemporary Japan. — Berkeley, 1962. P. 159.

Приложение 10

Структура промышленного производства в Японии¹ (в % к общей стоимости продукции)

	Среднегодовая за 1934–1936 гг.	1952 г.
<i>Тяжелая промышленность</i>	59,6	72,4
в том числе:		
машиностроение	24,0	30,8
металлургия	17,9	23,6
<i>Легкая промышленность</i>	40,4	27,6
в том числе:		
текстильная	22,8	11,8
пищевкусовая	5,8	5,1
Итого:	100,0	100,0

¹ Oriental Economist. М. 590. 1953. Р. 174.

Список используемой литературы

Монографии

1. *Авдулов А. Н., Кулькин А. М.* Государственная научно-техническая политика Японии. — М., 2000.
2. *Брагинский С. В.* Кредитно-денежная политика в Японии. — М., 1989.
3. *Ван дер Вее Г.* История мировой экономики 1945–1990. — М., 1994.
4. *Динкевич А. И.* Экономика послевоенной Японии. (1945–1955 г.). — М., 1958.
5. *Динкевич А. И.* Экономическая и военная «помощь» США Японии. — М., 1962.
6. *Динкевич А. И.* Государственные финансы послевоенной Японии. — М., 1967.
7. *Динкевич А. И.* Финансовая и денежно-кредитная система Японии. — М., 1977.
8. *Грэд А.* Земля и крестьянин в Японии. — М., 1954.
9. История войны на Тихом океане. Т. 1–5. — М., 1957–1958.
10. История Японии. 1868–1998 гг. / Под ред. А. Жукова. — М., 1999.
11. *Крупяико М. И.* Япония после «холодной войны». — М., 2001.
12. *Кутаков Л. И.* Очерки новейшей истории Японии 1918–1963 гг. — М., 1965.
13. *Латышев И.* Внутренняя политика японского империализма накануне войны на Тихом океане, 1931–1941 гг. — М., 1955.
14. *Лебедева И. П.* Японские корпорации: стратегия развития. — М., 1995.
15. *Навлицкая Л.* Осака. — М., 1983.

16. *Певзнер Я. А.* Экономика Японии после Второй мировой войны. — М., 1955.
17. *Певзнер Я. А.* Монополистический капитал Японии в годы Второй мировой войны и после войны. — М.—Л., 1950.
18. *Певзнер Я. А.* Государственно-монополистический капитализм в Японии. — М., 1961.
19. *Пичугин Б. М.* Япония. Экономика и внешняя торговля. — М., 1957.
20. *Попов В. А.* Земельная реформа и аграрные отношения в Японии после Второй мировой войны. — М., 1959.
21. *Попов В. А.* Формирование социально-экономической структуры японской деревни. — М., 1987.
22. *Попов К.* Экономика Японии. — М., 1936.
23. Потсдамская декларация, Решение Московского Совещания и другие документы, связанные с капитуляцией Японии. 1943—1946 гг. — М., 1947.
24. Промышленность и банки Японии / Под ред. И. Е. Латышева. — М., 1956.
25. *Пшеничков В.* Японский менеджмент. Уроки для нас. — М., 2000.
26. *Рамзес В. Б.* Социально-экономическая роль сферы услуг в современной Японии. — М., 1975.
27. *Рамзес В. Б.* Мелкие и средние предприятия в послевоенной Японии. — М., 1965.
28. Реальная заработная плата в период общего кризиса капитализма / Под ред. В. Любимовой. — М., 1962.
29. Сборник заявлений и рекомендаций члена Союзного Совета для Японии от СССР (апрель 1946 г.—январь 1949 г.). — М., 1949.
30. Современная инфляция: истоки, причины, противоречия / Под ред. С. М. Никитина. — М., 1980.
31. Статистические показатели экономического положения капиталистических стран. — М., 1956.
32. *Тимохина И. Л.* Япония: опыт регионального развития. — М., 1992.

33. *Тихоцкая И. С.* Налоговая система Японии. — М., 1995.
34. *Хисао Канамори, Дзюн Вада.* Япония — мировая экономическая держава. — М., 1986.
35. *Хлынов В.* Положение рабочего класса Японии. — М., 1958.
36. *Эйдус Х. Т.* Очерки новой и новейшей истории Японии. — М., 1957.
37. Экономические и политические проблемы современной Японии / Под ред. Я. А. Певзнера. — М., 1963.
38. Япония и Германия конкурируют на американском рынке / Под ред. С. М. Воловика. 1959
39. Япония: лики страны в разные времена / Под ред. В. Б. Рамзе-са. — М., 1994.
40. Япония: мифы и реальность / Под ред. А. И. Кравцевича. — М., 1999.
41. Япония: послевоенная государственная политика. Вызовы и ответы / Под ред. А. И. Кравцевича. — М., 1998.
42. *Asahi Shimbun Japan Almanac 2000.* — Tokyo, 1999.
43. *Bieda K.* The structure and operations of the Japanese Economy. — Sydney, 1970.
44. *Brown K.* Britain and Japan. A comparative economic and social history since 1900. — Manchester, 1998.
45. *Cohen J.* Japan's Economy in War and Reconstruction. — Minnesota, 1949.
46. *Cohen J.* Japan's Postwar Economy. — Indiana, 1958.
47. *Cohen Th.* Remaking Japan. The American Occupation as New Deal. — N. Y., 1987.
48. *Dore R. P.* Land Reform in Japan. — London, 1959.
49. *Grad A.* Land and Peasant in Japan. — N. Y., 1952.
50. *Friedman D.* The Misunderstood Miracle. Industrial Development and Political Change in Japan. — Ithaca, London, 1988.
51. *Havens T.* Farm and Nation in Modern Japan. — Princeton, 1956.
52. *Halliday J.* Political History of Japanese Capitalism. — N. Y., 1975.
53. Japan and America Today / Ed. E. Reischauer. — N. Y., 1953.
54. Japanese business success. The Evolution of a Strategy / Ed. by Yu. Takeshi. — London, N. Y. 1994.

55. *Johnson Ch.* MITI and the Japanese Miracle. — Stanford, 1982.
56. *Yamaguchi Sh.* Some Aspects of Agrarian Reform in Japan. — Tokyo, 1948.
57. *Komiya R.* The Japanese Economy: Trade, Industry and Government. — Tokyo, 1988.
58. *Levine S.* Industrial Relations in Postwar Japan. — Illinois, 1958.
59. *Mac Millan Ch.* The Japanese Industrial System. — N. Y., 1985.
60. *Nakamura J. I.* Agricultural Production and the Economic Development of Japan 1873–1922. — Princeton, 1966.
61. *Nakamura T.* The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure. — Tokyo, 1981.
62. One Hundred Years of Agricultural Statistics in Japan. — Tokyo, 1969.
63. Report on Wage Problem in Japan. — Sohyo, 1954.
64. *Scalapino R., Masumi J.* Parties and Politics in Contemporary Japan. — Berley, 1962.
65. *Schultze–Kimmle H. D.* Japans Banken. Das Kreditwesen eines Industriegiganten. — Wuerzburg, 1968.
66. *Shigeto Tsuru.* Business Cycles in Postwar Japan. — Tokyo, 1953.
67. *Storry R.* A History of Modern Japan. — London, 1962.
68. The Kodansha Encyclopedia. Japan: Profile of a Nation. — Tokyo, 1999.
69. *Ziamba W., Schwartz S.* Power Japan. How and Why the Japanese Economy Works.

Периодические издания

70. Bank of Japan. Economic Statistic of Japan. — Tokyo, 1952.
71. Direction of International Trade, Annual Issue. Vol. VI. N. 10.
72. Economic Survey of Japan (1953–1954). Bank of Japan.
73. Economic Statistic of Japan. — Tokyo, 1952.
74. Economic Statistics of Japan. — Tokyo, 1954.
75. Economic Statistics of Japan. 1956.
76. Economic Survey of Japan (1953–1954). Far Eastern Economic Review, Hong Kong. 1960. Vol. 28.

77. **Facts and Figures of Japan.** — Tokyo, 1999.
78. **Japan Economic Year-Book.** — Tokyo, 1937.
79. **Japan Manchoukuo Yearbook.** 1941.
80. **Japanese Economic Statistics, GHO, SCAP, Research and Programs Division.** April 1949. Special Monthly Economic Report. Bank of Japan. Research Department. Tokyo. May 1949. P. 27.
81. **Ministry of Agriculture and Forestry.** — Tokyo, 1954.
82. **Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics. FAO.** 1955.
83. **Monthly Bulletin of statistics. U. N. 12.** 1954.
84. **Oriental Economist.** — Tokyo. August. 1946.
85. **Oriental Economist.** — Tokyo, 1949.
86. **Oriental Economist.** — Tokyo, 1950.
87. **Oriental Economist.** — Tokyo. N 590. 1953.
88. **Oriental Economist.** — Tokyo. September. 1957.
89. **Statistical Year Book. U. N.** 1954.
90. **SCAP Monthly Summation. Sept.–Oct. 1945. The Japan Annual,** 1954.
91. **The Annals of The American Academy of political and social science. Japan since recovery of independence.** Nov. 1956. Vol. 308. Philadelphia. 1956.
92. **The Japan Annual.** — Tokyo, 1954.
93. **Wirtschaft und Statistik.** 1954. N 4. S. 190; 1956. N 3.
94. **United Nations. Monthly Bulletin of Statistics.** May. 1956.

КНИГА-ПОЧТОЙ



**ЗАКАЗАТЬ КНИГИ ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
МОЖНО ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:**

- по телефону: **(812) 103-73-74;**
- по электронному адресу: **postbook@piter.com;**
- на нашем сервере: **www.piter.com;**
- по почте: **197198, Санкт-Петербург, а/я 619
ЗАО «Питер Пост».**

**ВЫ МОЖЕТЕ ВЫБРАТЬ ОДИН ИЗ ДВУХ СПОСОБОВ
ДОСТАВКИ И ОПЛАТЫ ИЗДАНИЙ:**

-  Наложным платежом с оплатой заказа при получении посылки на ближайшем почтовом отделении. Цены на издания приведены ориентировочно и включают в себя стоимость пересылки по почте (**но без учета авиатарифа**). Книги будут высланы нашей службой «Книга-почтой» в течение двух недель после получения заказа или выхода книги из печати.
-  Оплата наличными при курьерской доставке (**для жителей Санкт-Петербурга и Москвы**). Курьер бесплатно доставит заказ по указанному адресу в удобное для вас время в течение трех дней. Такой заказ лучше оформлять по телефону.

ПРИ ОФОРМЛЕНИИ ЗАКАЗА УКАЖИТЕ:

- фамилию, имя, отчество, телефон, факс, e-mail;
- почтовый индекс, регион, район, населенный пункт, улицу, дом, корпус, квартиру;
- название книги, автора, код, количество заказываемых экземпляров.

**Вы можете заказать бесплатный
журнал «Клуб Профессионал».**

**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР®
WWW.PITER.COM**

КНИГА-ПОЧТОЙ

Академия для профессионалов

Антикризисный PR и консалтинг

А. Ольшевский

Особенности
кризиса
Адаптация
Организационный
структуры и системы



432 с., 14,5×20,5,
переплет
Код 5321
Цена
наложенным
платежом 216 р.

СЕРИЯ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ»

А. Ольшевский АНТИКРИЗИСНЫЙ PR И КОНСАЛТИНГ

Закройте окна, забаррикадируйте двери, отключите телефон и телевизор. На вас надвигается Его Величество «черный пиар». Предельно откровенная, жесткая (местами даже слишком) книга — первая и очень успешная попытка откровенно поговорить не только о «классических» PR-технологиях, но и о «подковерных» способах борьбы с конкурентами, грязных предвыборных технологиях, способах морального «убийства» противников в политической и деловой жизни и о многих других вещах, которые стыдливо замалчиваются. Книга изобилует примерами из реальной жизни (имена действующих лиц по понятным причинам изменены), практическими советами и скандальными ситуациями, из которых автор ищет выход вместе с читателем. Вы скажете — честный человек такие технологии применять не должен и не будет. Но жизнь — война, а на войне все способы хороши. Итак, добро пожаловать в мир интриг и тайной войны...

СЕРИЯ «УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ»

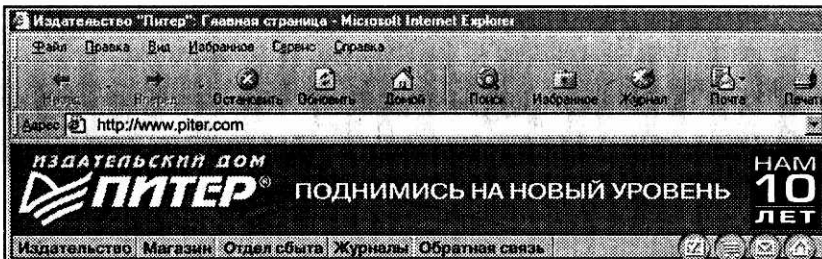
И. Бузова, Г. Маховикова, В. Терехова КОММЕРЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Учебник «Коммерческая оценка инвестиций» подготовлен коллективом авторов кафедры Ценообразования СПб УЭФ. Книга соответствует государственному образовательному стандарту по специальности «Логистика» (062200) и рабочей программе дисциплины федерального компонента цикла ОПД (ДС) ГОС ВПО. Основная задача данного курса — научить студентов решать конкретные задачи, возникающие в инвестиционной сфере: сравнение альтернативных инвестиционных проектов, оценка экономических последствий реализации отобранных проектов, подготовка заключений при проведении экспертиз обоснований инвестиций и бизнес-планов. Учебник иллюстрирован примерами из российской практики, содержит вопросы для самопроверки, учебно-деловые ситуации и задачи.



432 с., 14,5×20,5,
переплет
Код 7746
Цена наложенным
платежом 216 р.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР
WWW.PITER.COM



ПРИГЛАШАЕМ ПОСЕТИТЬ САЙТ
ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»

WWW.PITER.COM

НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ – И КНИГИ У ТЕБЯ ДОМА!
ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН



БЕСПЛАТНАЯ КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И МОСКВЕ

- **В продаже книги по темам:**
Компьютерная литература
Информационные технологии
Психология
Экономика
Медицина
Юридическая литература
Оздоровление
Образование
Воспитание
Домоводство
- **Новый раздел:**
Издания на CD
Книги издаются теперь не только на бумаге, но и в электронном виде на компакт-дисках
- **Электронная библиотека:**
полные версии
свободный доступ
- **Download:**
файлы к книгам
в любое время – на сайте
- **Доставка:**
бесплатная курьерская доставка в Санкт-Петербурге и Москве,
по почте – в любой город России и мира
- **Оплата:**
наличными – курьеру
банковским переводом
почтовым переводом
наложенным платежом
по кредитной карточке
- **Скидки, конкурсы:**
регулярные конкурсы и викторины победителям – ценные призы
постоянным клиентам – скидки

МЫ РАБОТАЕМ КРУГЛОСУТОЧНО

 ПИТЕР®

НЕОБХОДИМЫЕ КНИГИ – НЕОБХОДИМЫЕ ЗНАНИЯ

КЛУБ ПРОФЕССИОНАЛ

В 1997 году по инициативе генерального директора **Издательского дома «Питер»** Валерия Степанова и при поддержке деловых кругов города в Санкт-Петербурге был основан **«Книжный клуб Профессионал»**. Он собрал под флагом клуба профессионалов своего дела, которых объединяет постоянная тяга к знаниям и любовь к книгам. Членами клуба являются лучшие студенты и известные практики из разных сфер деятельности, которые хотят стать или уже стали профессионалами в той или иной области.

Как и все развивающиеся проекты, с течением времени книжный клуб вырос в **«Клуб Профессионал»**. Идею клуба сегодня формируют три основные «клубные» функции:

- неформальное общение и совместный досуг интересных людей;
- участие в подготовке специалистов высокого класса (семинары, пакеты книг по специальной литературе);
- формирование и высказывание мнений современного профессионала (при встречах и на страницах журнала).

КАК ВСТУПИТЬ В КЛУБ?

Для вступления в **«Клуб Профессионал»** вам необходимо:

- ознакомиться с правилами вступления в **«Клуб Профессионал»** на страницах журнала или на сайте www.piter.com;
- выразить свое желание вступить в **«Клуб Профессионал»** по электронной почте postbook@piter.com или по тел. (812) 103-73-74;
- заказать книги на сумму не менее 500 рублей в течение любого времени или приобрести комплект **«Библиотека профессионала»**

«БИБЛИОТЕКА ПРОФЕССИОНАЛА»

Мы предлагаем вам получить все необходимые знания, подписавшись на **«Библиотеку профессионала»**. Она для тех, кто экономит не только время, но и деньги. Покупая комплект – книжную полку **«Библиотека профессионала»**, вы получаете:

- скидку 15% от розничной цены издания, без учета почтовых расходов;
- при покупке двух или более комплектов – дополнительную скидку 3%;
- членство в **«Клубе Профессионал»**;
- подарок – журнал **«Клуб Профессионал»**.

Закажите бесплатный журнал
«Клуб Профессионал».

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ПИТЕР[®]
WWW.PITER.COM

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА «ПИТЕР»
предлагают эксклюзивный ассортимент компьютерной, медицинской,
психологической, экономической и популярной литературы

РОССИЯ

Москва м. «Калужская», ул. Бутлерова, д. 176, офис 207, 240; тел./факс (095) 777-54-67;
e-mail: sales@piter.msk.ru

Санкт-Петербург м. «Выборгская», Б. Сампсониевский пр., д. 29а;
тел. (812) 103-73-73, факс (812) 103-73-82; e-mail: sales@piter.com

Воронеж ул. Ленинградская, д. 138; тел. (0732) 49 68 86; e-mail: piter-vm@vmail.ru

Екатеринбург ул. 8 Марта, д. 2676; тел./факс (3432) 25-39-94; e-mail: piter-ural@r66.ru

Нижний Новгород ул. Премудрова, д. 31а; тел. (8312) 58-50-15, 58-50-25;
e-mail: piter@infonet.nnov.ru

Ростов-на-Дону ул. Калитвинская, д. 17в; тел. (8632) 95-36-31, (8632) 95-36-32;
e-mail: jupiter@rost.ru

Самара ул. Новосадовая, д. 4; тел. (8462)37-06-07; e-mail: piter-volga@sama.ru

УКРАИНА

Харьков ул. Энгельса, д. 29а, офис 610; тел. (0572) 23-75-63, (0572) 28-20-04, (0572) 28-20-05, факс (0572) 14-96-09; e-mail: piter@tender.kharkov.ua

Киев пр. Красных Казаков, д. 6, корп. 1; тел./факс (044) 490-35-68, 490-35-69;
e-mail: office@piter-press.kiev.ua

БЕЛАРУСЬ

Минск ул. Бобруйская д., 21, офис 3; тел./факс (37517) 226-19-53; e-mail: piter@mail.by

МОЛДОВА

Кишинев «Ауратип-Питер»; ул. Митрополит Варлаам, 65, офис 345; тел. (3732) 22-69-52,
факс (3732) 27-24-82; e-mail: lili@auratip.mldnet.com

Ищем зарубежных партнеров или посредников, имеющих выход на зарубежный рынок.
Телефон для связи: **(812) 103-73-73.**
E-mail: grigorjan@piter.com

Издательский дом «Питер» приглашает к сотрудничеству авторов.
Обращайтесь по телефонам: **Санкт-Петербург — (812) 327-13-11,**
Москва — (095) 777-54-67.

Заказ книг для вузов и библиотек: (812) 103-73-73.
Специальное предложение — e-mail: kozin@piter.com

Башкортостан

Уфа, «Азия», ул. Зенцова, д. 70
(оптовая продажа), маг. «Оазис»,
ул. Чернышевского, д. 88,
тел./факс (3472) 50-39-00.
E-mail: asiaufa@ufanet.ru

Дальний Восток

Владивосток, «Приморский торговый дом
книги», тел./факс (4232) 23-82-12.
E-mail: bookbase@mail.primorye.ru

Хабаровск, «Мирс»,

тел. (4212) 30-54-47, факс 22-73-30.
E-mail: sale_book@bookmirs.khv.ru

Хабаровск, «Книжный мир»,

тел. (4212) 32-85-51, факс 32-82-50.
E-mail: postmaster@worldbooks.kht.ru

Европейские регионы России

Архангельск, «Дом книги»,
тел. (8182) 65-41-34, факс 65-41-34.
E-mail: book@atnet.ru

Калининград, «Вестер»,

тел./факс (0112) 21-56-28, 21-62-07.
E-mail: nshibkova@vester.ru
<http://www.vester.ru>

Ростов-на-Дону, ПБЮЮЛ Остроменский,

пр. Соколова, д. 73,
тел./факс (8632) 32-18-20.
E-mail: ostrom@don.sitek.net

Северный Кавказ

Ессентуки, «Россы», ул. Октябрьская, 424,
тел./факс (87934) 6-93-09.
E-mail: rossy@kmw.ru

Сибирь

Иркутск, «ПродаЛитъ»,
тел. (3952) 59-13-70, факс 51-30-70.
E-mail: prodalit@irk.ru
<http://www.prodalit.irk.ru>

Иркутск, «Антей-книга»,
тел./факс (3952) 33-42-47.
E-mail: antey@irk.ru

Красноярск, «Книжный мир»,
тел./факс (3912) 27-39-71.
E-mail: book-world@public.krasnet.ru

Нижневартовск, «Дом книги»,
тел. (3466) 23-27-14, факс 23-59-50.
E-mail: book@nvtovsk.wsnet.ru

Новосибирск, «Топ-книга»,
тел. (3832) 36-10-26, факс 36-10-27.
E-mail: office@top-kniga.ru
<http://www.top-kniga.ru>

Тюмень, «Друг»,
тел./факс (3452) 21-34-82.
E-mail: drug@tyumen.ru

Тюмень, «Фолиант»,
тел. (3452) 27-36-06, факс 27-36-11.
E-mail: foliant@tyumen.ru

Челябинск, ТД «Эврика», ул. Барбюса, д. 61,
тел./факс (3512) 52-49-23.
E-mail: evrika@chel.surnet.ru

Татарстан

Казань, «Таис»,
тел. (8432) 72-34-55, факс 72-27-82.
E-mail: tais@bancorp.ru

Урал

Екатеринбург, магазин № 14,
ул. Челюскинцев, д. 23,
тел./факс (3432) 53-24-90.
E-mail: gvardia@mail.ur.ru

Екатеринбург, «Валео-книга»,
ул. Ключевская, д. 5,
тел./факс (3432) 42-56-00.
E-mail: valeo@etel.ru

Николай Львович Дружинин

Япония: экономическое чудо

Главный редактор
Заведующий редакцией
Выпускающий редактор
Редактор
Художественный редактор
Верстка
Корректоры

*Е. Строганова
И. Андреева
Е. Маслова
Е. Соловьева
Р. Яцко
А. Полянский
М. Одинокова, С. Холина*

Лицензия ИД №06195 от 01.11.01.

ООО «Лидер», 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67в.
Лицензия ИД № 06195 от 01.11.01.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93,
том 2; 95 3005 — литература учебная.

Подписано в печать 03.02.03. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 17.
Тираж 4000 экз. Заказ № 3580.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО «Типография „Правда“»,
191119, С.-Петербург, Социалистическая ул., 14.



Дружинин Николай Львович –

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры истории экономики и экономической мысли экономического факультета СПбГУ. Проводил исследования в Японии (Osaka, Osaka City University). Сфера научных интересов – экономическая история Японии. Автор 18 публикаций.

Экономическое развитие в послевоенной Японии было подробно освещено как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Однако предмет исследования настолько обширен и многообразен, что и по сей день остается немало вопросов, ждущих своего разрешения. В отличие от традиционного исторического анализа послевоенных процессов, происходивших в Японии, в этой книге сделан акцент на важнейших экономических реформах того времени. Основными темами книги стали предпосылки реформ, методы их разработки и принятия, формы проведения в жизнь и результаты их воздействия на экономику.

Н. Л. Дружинин

ЯПОНИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО

APA Library



330001619

Заказ наложенным платежом:

197198, С.-Петербург, а/я 619
e-mail: postbook@piter.com
для жителей России

61093, г. Харьков-93, а/я 9130
e-mail: piter@tender.kharkov.ua
для жителей Украины



ПИТЕР
WWW.PITER.COM

Посетите наш web-магазин:

www.piter.com

ISBN 5-94807-004-2



9 785948 070049