



МОСКВА

«НАУКА»

ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА «ВОСТОЧНАЯ ЛИТЕРАТУРА»
1992

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

ИНСТИТУТ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

НАУЧНЫЙ СОВЕТ ПО КООРДИНАЦИИ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ
В ОБЛАСТИ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ,
СЕКЦИЯ ПО ИЗУЧЕНИЮ ЯПОНИИ

Япония
на рубле

ЯПОНИЯ

1990

ЕЖЕГОДНИК

ББК 66.2(5Я)я5
Я70

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР К. О. САРКИСОВ

РЕДКОЛЛЕГИЯ: С. И. ВЕРБИЦКИЙ (ответственный секретарь), В. С. ГРИВНИН, В. К. ЗАЙЦЕВ, И. П. ЛЕБЕДЕВА, А. Я. ПЕВЗNER, Д. В. ПЕТРОВ, А. И. СЕНАТОРОВ, С. Л. ТИХВИНСКИЙ

Япония 1990. Ежегодник.— М.: Наука.
Я70 Издательская фирма «Восточная литература»,
1992.— 236 с.
ISBN 5-02-017093-3
ISSN 0235-8182

В очередном выпуске ежегодника освещается широкий круг проблем современной экономической, политической, общественной и культурной жизни Японии. Особое внимание уделено вопросам технологического развития, обеспечению качества в японских фирмах. Анализируются различные аспекты внешней и внутренней политики правящей партии. В книге также рассматриваются вопросы японской культуры, публикуются статистические данные о японской экономике.

Я $\frac{0804000000-099}{013(02)-92}$ 230-91

ББК 66.2(5Я)я5

ISBN 5-02-017093-3
ISSN 0235-8182

© Издательская фирма
«Восточная литература»
ВО «Наука», 1992

Японская экономика на рубеже 80—90-х годов

С. В. Ноздрев

В 80-е годы в японской экономике происходили глубокие, качественные изменения, основа которых была заложена в предшествующее десятилетие. При сохраняющейся неустойчивости экономического развития под воздействием циклических колебаний, нестабильности валютно-финансовой сферы продолжались осуществление интенсивных структурных сдвигов на базе крупномасштабного и эффективного хозяйственного освоения последних достижений научно-технического прогресса (НТП), переход к менее ресурсопотребляющей модели национального хозяйства, повышалась роль нематериальной сферы деятельности. Это сопровождалось серьезными изменениями в производственном аппарате, его рационализацией, переносом части базисных производств за границу.

Обнаружившееся в 80-е годы снижение эффективности системы государственного регулирования вызвало необходимость адаптации к новым условиям функционирования экономики, усиливавшемуся процессу интернационализации производства и капитала. Разрабатывался и реализовывался новый комплекс мер по преодолению неблагоприятных тенденций, усиливалась роль косвенных рычагов воздействия государства.

Вместе с тем в 80-е годы по-прежнему сохранялись серьезные проблемы в области территориального размещения производства, жилищного строительства, на фоне происходивших изменений в промышленности все более заметным становилось отставание в сельском хозяйстве.

В целом в данный период продолжала действовать долговременная тенденция снижения темпов экономического развития страны (среднегодовые темпы прироста ВВП в 1980—1989 гг. составляли 4,2% по сравнению с 5,3% в 1970—1979 гг.)¹. Однако она не носила столь явно выраженный характер, как в 70-е годы, когда наблюдалось резкое снижение макроэкономических показателей.

На общих результатах экономического развития в основном сказалось ослабление динамики общественного продукта в первой половине десятилетия, когда весьма сильно проявились отрицательные последствия ломки структуры хозяйства, несоответствие между производственными возможностями и потребностями внешнего и внутреннего рынка. В первую очередь из-за резкого повышения курса национальной валюты возникли экспортные трудности, снизилась роль экспортных поставок, обеспечивавших до $\frac{1}{3}$ прироста ВВП. Падение экспорта не

¹ Тоё кэйдзай токэй гэнпо. 1990, № 9—10, с. 58.

компенсировалось соответствующим расширением других компонентов совокупного спроса, что оказывало тормозящий эффект на экономическое развитие.

ОСОБЕННОСТИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДЪЕМА ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 80-Х ГОДОВ

После полосы застоя середины 80-х годов японская экономика вступила в новую фазу экономического развития. К началу 1987 г. появились признаки сильного циклического подъема, носившего по ряду своих параметров «классические» черты, в особенности в отношении роли активной части основного капитала. Вместе с тем он имел и существенные особенности, отражавшие процесс переориентации хозяйства на новую модель развития, предполагающую преимущественное расширение и качественное совершенствование внутреннего рынка. Большую роль на начальной стадии подъема сыграли принятая японским правительством серия мер по активизации спроса, кредитно-денежная политика.

Важной чертой развития японской экономики со второй половины 80-х годов является усиливающаяся ее автономия от колебаний внешнего спроса, поскольку нынешний инвестиционный бум в условиях относительной стабилизации цен сопровождается повышением деловой активности по широкому кругу отраслей, обслуживающих в первую очередь национальный рынок, улучшением общей ситуации в сфере занятости и увеличением доходов населения. Это, в свою очередь, расширяет потребности в новых инвестициях как для создания высокотехнологических производств, так и для удовлетворения диверсифицирующегося потребительского спроса, что создает при отсутствии резких изменений во внешнеэкономической сфере весьма устойчивый самостоятельный цикл. Он поддерживается государственной финансовой политикой, база для проведения которой расширилась благодаря благоприятной хозяйственной конъюнктуре. Другой стороной происходящих процессов является выход японской экономики на новый этап НТП, который охватывает не только передовые отрасли, но и всю промышленность в целом и нематериальную сферу производства.

По оценкам японских экономистов, нынешний подъем японской экономики может стать одним из самых продолжительных в послевоенный период, приблизившись по длительности к «буму Идзанаги» (57 месяцев) в 1965—1970 гг.² Наиболее высокие темпы роста ВВП в 80-е годы были достигнуты в 1988 г.—5,7%, в 1989 г. они снизились до 4,9%. За счет расширения внутреннего спроса было обеспечено 6,1% прироста ВВП, а баланс внешнеэкономических операций (т. е. экспорт товаров и услуг минус их импорт) уменьшился, и его вклад в реальный прирост ВВП составил отрицательную величину (–1%). При сохранявшейся на достаточно высоком уровне динамике ВВП произошла замена «локомотивов» внутреннего спроса—если на первом этапе рост масштабов реализации внутреннего продукта вызывался расширением капиталовложений в жилищное строительство и программ государственного финансирования, то затем он обеспечивался в первую очередь увеличением частных производственных инвестиций и личного потребления.

² The Japan Economic Journal. 11.12.1989.

Несмотря на колебания размеров капитальных вложений в машины и оборудование по годам, наблюдается явно выраженное усиление роли этого компонента совокупного спроса в процессе воспроизводства. При этом, если ранее, в период промышленных подъемов, на частные капиталовложения в производственный аппарат приходилось не более 30% прироста ВВП, то в настоящее время этот показатель составляет около 60%³. Характерно также, что по мере приближения к завершающей стадии данной фазы цикла происходит резкое увеличение доли этих инвестиций в ВВП (15,7% в 1980 г. и 23,5% в 1989 г.).

Структурные сдвиги в японской экономике, переход к новому технологическому укладу становятся фактором длительного воздействия на инвестиционную активность. Одной из сторон этого процесса является растущая диверсифицированность технологического состава капиталовложений и соответственно характера инвестиционного спроса. Наряду с капиталовложениями в промышленное строительство, вызванными конъюнктурными причинами, существенно повышается доля инвестиций, направляемых на качественное обновление производственного аппарата, насыщение микроэлектроникой все более широкого круга отраслей хозяйства, освоение новых сфер предпринимательства и повышение удельного веса товаров с более высокой добавленной стоимостью, улучшение их технико-экономических характеристик, рационализацию производственных процессов для дальнейшей экономии живого труда.

В условиях продолжающегося инвестиционного бума и увеличения загрузки производственных мощностей многие компании осуществили в 1989/90 фин. г. пересмотр своих программ капиталовложений. Рост инвестиционного спроса со стороны корпораций с целью обновления и расширения производственного аппарата повысил удельный вес этого вида капиталовложений до 38% по сравнению с 30% в среднем в 1985—1987 гг. Вместе с тем в конце 60-х годов аналогичный показатель был значительно выше (66%). Весьма существенно вырос удельный вес средств, идущих на создание новых компаний и предприятий, — до 37% капиталовложений (это результат увеличения числа заключаемых соглашений о совместном предпринимательстве, усилившегося процесса слияний и поглощений). Увеличились также расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) (около 13% всех инвестиций).

Еще одна особенность происходящих изменений (особенно характерная для первой фазы подъема) состоит в повышении роли капиталовложений в сферу нематериального производства в связи с продолжающимся процессом «сервизации», т.е. расширением деятельности торговли и финансово-кредитного сектора экономики, развитием информационного комплекса, одним из основных элементов которого является производство и использование нематериальной продукции.

К концу 1989 г. при сохранявшемся достаточно высоком тонусе деловой активности появился, однако, целый ряд признаков, свидетельствовавших об ослаблении интенсивности процесса накопления в отраслях машиностроительного комплекса. По-видимому, сказались ухудшение сбалансированности рынка по некоторым группам машин и оборудования, а также результаты проводимых мер по ограничению спроса. Отмечалось снижение темпов роста капиталовложений прежде всего в расширение производственных мощностей: компании, исходя из неблагоприятного опыта предшествующих лет, проявляли сдержанность,

³ Мицубиси гинко тёса. 1989, № 1, с.4.

поскольку не было ясности в отношении экономической конъюнктуры начала 90-х годов. Определенное значение имело и снижение прибыльности операций в связи с понижением курса ценных бумаг и повышением фиксированных издержек на оплату рабочей силы и погашение кредитов коммерческих банков⁴.

Несмотря на внимание, уделяемое в правительственных программах вопросам жилищного строительства, где наблюдается наибольшее отставание Японии от других развитых государств, заметно снижался стимулирующий эффект инвестиций на эти цели, являвшихся ранее одним из «средств поддержки» вывода экономики из состояния застоя. В 1986—1989 гг. их вклад в формирование ВВП сократился с 24 до 4%. Замедление притока средств во многом стало результатом быстрого роста цен на земельные участки и строительные материалы в центральных районах страны, удорожания ипотечного кредита⁵. В настоящее время цена небольшой квартиры в Токио в 7—7,5 раза превышает годовой доход среднестатистической японской семьи. Дальнейшее уменьшение инвестиций на строительство ограничивалось процессом замены выбывающего жилого фонда, в котором свыше $\frac{1}{5}$ приходится на дома, построенные более 20 лет назад. В целом объем начатого строительства в последние годы находился примерно на одном и том же уровне — 1,7 млн. единиц, главным образом благодаря расширению районов массовой застройки вокруг крупных городов⁶.

Хотя личное потребление населения наряду с инвестициями в машины и оборудование оставалось, как и ранее, ведущим фактором расширения внутреннего спроса, его роль в формировании ВВП страны продолжала сокращаться (60,3% в 1975—1979 гг., 57,9% в 1980—1984 гг. и 55,5% в 1985—1989 гг.). В 1989 г. темпы роста данного элемента ВВП упали до 3,5% по сравнению с 5% в 1988 г.⁷ Его динамика коррелировалась с происходившим в этот период замедлением темпов роста потребительских расходов японских семей (соответственно 0,7 и 3,3%), прежде всего живущих на фиксированные заработки от работы по найму. В то же время заметно активизировалось потребительское поведение семей, имеющих преимущественно предпринимательские доходы: расходная часть их семейных бюджетов увеличилась с 2,1% в 1985 г. до 2,7% в 1989 г. В особенности «эффект богатства» проявился у лиц, имеющих крупные вложения в недвижимость и финансовые активы, которые получили резкий прирост доходов от быстрого роста цен на землю и ценные бумаги и вызванных этим спекулятивных сделок, что усилило процесс имущественной дифференциации и вызвало недовольство со стороны значительной части японского населения.

Определенное сдерживающее воздействие на личное потребление оказали введение с апреля 1989 г. 3%-ного потребительского налога, а также усиление склонности населения к сбережениям в связи с улучшением условий размещения банковских средств. Вместе с тем действие этих факторов было ослаблено предшествующей отменой или снижением ставок специфических налогов по отдельным видам товаров и услуг (налоги на покупку, пользование коммунальными услугами и др.).

При относительно низких темпах роста реализации товаров и услуг следует отметить устойчивость расширения этой части ВВП, основанной

⁴ Нихон кэйдзай симбун. 13.03.1990.

⁵ На конец 1987 г. совокупная стоимость вложений в недвижимость в Японии превышала их стоимость в США, Канаде и Франции, вместе взятых, причем 40% увеличения этих вложений было достигнуто за счет роста цен в 1985—1987 гг.

⁶ Mainichi Daily News. 14.12.1989.

⁷ Economic Statistics Monthly. 1990, №4, с. 178.

на активизирующемся процессе диверсификации и индивидуализации потребительского спроса. Происходит формирование качественно новых потребностей населения, что ведет к существенным изменениям в структуре и характере потребления. Это находит, в частности, выражение в продолжающемся увеличении доли потребляемых услуг, а также в росте расходов «необязательного характера», вызванных изменением уровня жизни населения, увеличением его свободного времени. Кроме того, расширение продаж поддерживается средствами, выделяемыми японскими корпорациями из необлагаемой части прибыли на представительские расходы, ознакомительные командировки служащих и т. д., общая сумма которых, по оценкам, превышает 4,2 трлн. иен⁸. В условиях сокращения жизненного цикла потребительских изделий происходят переход к новой маркетинговой политике японских компаний, переключение с производства узкого круга товаров в массовых количествах на выпуск широкой гаммы продукции более мелкими партиями, осуществление в этих целях активной инновационной стратегии. Отмечаются постоянные расширение и модификация моделей выпускаемых автомобилей, аудиовизуальной и бытовой техники, персональных компьютеров, резко возрастает качество строительных, информационных и других услуг и т. д.

Выравниванию резких колебаний потребительского спроса способствовало также все более широкое использование населением потребительского кредита. По некоторым оценкам, в 80-е годы доля непогашенной задолженности по этому виду заемных средств в общей сумме расходов населения увеличилась вдвое и достигла 12—13%. Особенно быстро росли масштабы кредитования через кредитные карточки. В 1987 г. их общее количество составляло 121 млн. шт., в то время как в 1982 г. — 42,9 млн. шт., а доля в общей сумме потребительского кредита выросла до 30% по сравнению с 10% ранее. По-видимому, эта тенденция сохранится, учитывая, в частности, все еще большое отставание в этой области Японии от США (соответственно 1,29 и 4,77 карточки на взрослого человека)⁹.

Проявлявшиеся в течение 1989 г. признаки перегрева хозяйственной конъюнктуры в ряде отраслей отражались и в определенном оживлении инфляционных тенденций. Впервые с 1983 г. отмечался, хотя и небольшой (на 2,5%), рост оптовых цен, что было вызвано усилившейся нестабильностью спроса и предложения на многие виды инвестиционной продукции, подорожанием под влиянием снижения курса иены топливно-сырьевых и других товаров (на 7,5%). Выросли и розничные цены (на 2,3%), в том числе на услуги — на 3%¹⁰. Одним из факторов этого, помимо введения потребительского налога, явилось повышение в условиях роста напряженности на рынке квалифицированной рабочей силы номинальной заработной платы рабочих и служащих, которое за год составило в среднем 5% (в 1988 г. — 4,5%). Дальнейшему росту цен, однако, препятствовали растущий импорт потребительских товаров, усиливший конкуренцию на внутреннем рынке, и сдержанная ценовая политика многих компаний, направленная на данной стадии цикла на обеспечение высокой прибыльности операций в первую очередь за счет программ инвестирования в автоматизацию и рационализацию производства.

При оценке общей экономической ситуации в Японии на пороге 90-х годов необходимо также отметить, что при благоприятном сочетании

⁸ Journal of Japanese Trade and Industry. 1990, №1, с. 47.

⁹ Мицубиси гинко тэса. 1990. № 2, с. 9.

¹⁰ Тоё кэйдай токэй гэнпо. 1989, № 4, Статистические приложения, № 8—9.

краткосрочных конъюнктурообразующих факторов по-прежнему со всей остротой продолжал проявляться комплекс внутриэкономических проблем более долгосрочного порядка — сохранение, хотя и в меньшей степени, чем ранее, дефицита государственных финансов, перекосы в сфере занятости, связанные со структурной перестройкой и несоответствием между спросом и предложением рабочей силы в отраслевом и региональном аспектах, более низкая по сравнению с другими ведущими странами капитализма покупательная способность большей части населения вследствие высокого уровня внутренних цен. В рамках ранее разработанной неоконсервативной концепции японское правительство стремилось преодолеть имеющиеся трудности путем дальнейшего проведения административной, бюджетно-финансовой и кредитной реформ, расширения возможностей инвестирования в общественный капитал, в частности за счет распродажи акций государственных Телеграфно-телефонной и Железнодорожной корпораций, путем содействия рационализации низкопроизводительных сфер экономики, дальнейшего дерегулирования основных сторон экономической жизни.

Среди осуществляемых мер по преодолению структурных диспропорций в производственной сфере важнейшее значение придается «реконструкции» промышленной и научно-технической политики в сторону базирования НИОКР преимущественно на собственных исследованиях как прикладного, так и фундаментального характера с целью превращения Японии в «независимую научно-техническую державу». Развертывание нового этапа научно-технического прогресса становится одним из главных факторов макроэкономического порядка, оказывающих в современных условиях воздействие на весь ход развития японской экономики.

Об интенсивном развитии научно-технического потенциала Японии свидетельствуют высокие темпы роста расходов на НИОКР, существенно превышающие аналогичные показатели ее конкурентов. За 1965—1988 гг. затраты в Японии на эти цели выросли в 7,3 раза, в то время как в США — в 3,8 раза, в ФРГ — в 3,6, во Франции — в 4,5 раза. В ближайшие годы, по расчетам экономистов, расходы Японии на НИОКР достигнут 3% ВВП, что позволит обеспечить лидерство страны по целому ряду ключевых направлений научно-технического прогресса. Усиливается и качественная сторона вклада НИОКР, поскольку активизация усилий государства в осуществлении исследований фундаментального характера и расширение исследовательской базы крупных корпораций уже сейчас обеспечивают Японии укрепление позиций в разработке «базовых технологий XXI в.», в первую очередь в области создания новых материалов, электронике, генной инженерии¹¹

БУМ ЯПОНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Процесс адаптации к новым условиям воспроизводства наиболее интенсивно проходит в ведущей народнохозяйственной сфере — промышленности. В 80-е годы перестройка отраслевой структуры на энерго-, сырьевую и трудосберегающую модель вступает в новый этап, когда становится

¹¹ В настоящее время наблюдается широкое использование результатов фундаментальных исследований в области биотехнологии, ведущее к заметному обновлению номенклатуры пищевой продукции. Компания по производству пива «Кири», основываясь на своих разработках в области семеноводства и генной инженерии, только за 1988—1989 гг. выпустила в продажу новый «биоовощ» (сампосай), два новых вида дынь и гибридный сорт лука. Около 60% всех площадей, занятых в Японии под ячменем для пива, приходится на сорта, выведенные данной компанией биотехнологическими методами.

еще более контрастной неравномерность развития различных обрабатывающих отраслей — низкие темпы роста материалопроизводящих производств и выпуска трудоемкой, технологически несложной продукции, с одной стороны, и высокие темпы роста выпуска машинно-технических и других видов изделий с большей долей добавленной стоимости, использующих последние достижения НТП, — с другой.

Промышленный подъем второй половины 80-х годов характеризовался как действием уже сформировавшихся тенденций, в особенности в области структурных преобразований и дальнейшей переориентации производства на потребности внутреннего рынка, так и определенными особенностями экономической активности, характера участия в ней отдельных групп отраслей. Среднегодовые темпы роста за 1986—1989 гг. составили 6,3%. Рост промышленного производства в значительной мере основывался на расширении выпуска инвестиционной продукции (в среднем ежегодно на 8,3%), хотя темпы прироста выпуска изделий промежуточного спроса, особенно в первоначальный период, также находились на высоком уровне (6,1%). Более низкие темпы развития (3,4%) были характерны для отраслей по выпуску продукции непроизводственного потребления, что отражало в первую очередь замедление расходов населения на товары и услуги¹².

Важнейшим фактором на микроуровне, способствовавшим поддержанию деловой активности и осуществлению структурных сдвигов, стала корпорационная стратегия «создания новых возможностей», ведущим направлением которой является диверсификация японских компаний в сторону более перспективных направлений предпринимательской деятельности. Эта стратегия базируется на широком использовании результатов собственных НИОКР, передовых технологических процессов и гибкой маркетинговой политики с целью адаптации к качественно новой рыночной ситуации, отражающей глубокие сдвиги в общественных потребностях.

Наибольшее развитие получила внутриотраслевая диверсификация, направленная на расширение номенклатуры производимых товаров с высокой добавленной стоимостью и улучшение их технико-экономических и качественных характеристик в рамках основного направления специализации. Согласно итогам анкетирования, проведенного НИИ прикладных исследований, более 60% всех опрошенных компаний рассматривают диверсификацию как одну из главных составляющих своей производственной и сбытовой политики. Стимулирует этот процесс, в частности, более высокая по сравнению с другими странами степень зависимости японских компаний от кредитов банков, которые, как правило, настаивают на расширении заемщиками сфер производственной и коммерческой деятельности.

Наряду с этим за последние годы широкое развитие получила межотраслевая диверсификация, предполагающая выход за рамки традиционной предпринимательской деятельности и выпуск принципиально новых видов продукции, не связанной непосредственно с основной отраслью ни характером рынка, ни используемыми производственными технологиями. В настоящее время более четверти всех японских компаний обрабатывающей промышленности внедрились в сферы бизнеса, отличные от их базисной специализации. Наиболее прибыльными сферами деятельности становятся производство высокоэффективных полупроводниковых приборов и периферийного оборудования, новейших

¹² Тоё кэйдзай токэй гэнпо. 1990, № 5, табл. 14.

компьютерных систем для автоматизации производства, торговли и управленческой деятельности, выпуск средств программного обеспечения, новых материалов¹³.

Диверсификация сопровождается образованием дочерних компаний (на основе внутривидовых подразделений корпораций), что позволяет расширять базу НИОКР, создавать новые товарораспределительные каналы, рационализировать управление и в то же время снижать рамки ответственности головной компании, в частности при осуществлении новых «рисковых» инвестиций. Этот процесс сейчас затронул практически все ведущие отрасли промышленности, однако в наибольшей степени он охватил пищевую, текстильную промышленность, цветную металлургию, производство пластмасс, общее машиностроение. Так, лидер по производству дорожно-строительного оборудования компания «Комацу сэйсакусэ» наряду с интенсификацией собственных разработок¹⁴ и расширением административной и финансовой автономии местных и зарубежных отделений существенно активизировала деятельность более 40 компаний с участием своего капитала в производстве новых материалов и отличных от основной специализации видов машинно-технической продукции, в строительстве, инжиниринге, в результате чего на эти отрасли в 1989 г. стало приходиться более 45% (2,5 млрд. иен) объема продаж концерна, а в дальнейшем эта доля превысит 50% за счет внедрения в промышленную электронику и роботостроение.

В конце 80-х годов лидирующие позиции в обрабатывающей промышленности по-прежнему сохранялись за отраслями машиностроительного комплекса (8,7% в 1989 г. и 13,9% в 1988 г.)¹⁵, хотя показатели прироста физических объемов основных видов продукции среди них существенно варьировались.

Наиболее заметное снижение темпов (7,3% в 1989 г. по сравнению с 16,4% в 1988 г.) отмечалось в ведущей отрасли — электротехническом машиностроении, что определялось происходившими здесь структурными сдвигами в условиях заметного обострения конкуренции с продукцией новых индустриальных стран Азии (рост импорта на 58%) и японской продукцией, производимой на предприятиях за рубежом.

Самыми высокими темпами (10,2%, или 10,9 трлн. иен) в данной группе отраслей росло производство электронного оборудования промышленного назначения, особенно используемого в производственно-управленческой деятельности (калькуляторы, устройства для обработки текстов, копировальная техника), а также компьютеров и их периферийного оборудования для быстро расширяющихся в настоящее время сетей компьютерной связи. Продолжал увеличиваться спрос на различные виды телекоммуникационного оборудования, прежде всего применяющегося в спутниковых и других дальних системах связи.

На этом фоне весьма контрастно выглядело сокращение, хотя и в относительно небольших размерах (около 1%), темпов роста производства электронной техники потребительского назначения. Основными причина-

¹³ Согласно прогнозу Института Номура, в 90-е годы наиболее быстрыми темпами будут расти прибыли компаний следующих отраслей: жилищное строительство и торговля недвижимостью (12,6% в год), судостроение и тяжелое машиностроение (11,8%), электротехническое и точное машиностроение (10,1%), общее машиностроение (9,1%), строительство промышленных объектов (9%). — The Japan Times. 21.04.1990.

¹⁴ Компанией, в частности, выпущен на рынок мини-экскаватор шириной около 70 см и весом 450 кг для работы в труднодоступных местах, который по своим технико-экономическим параметрам не уступает обычным экскаваторам.

¹⁵ Цусан токэй. 1990. № 2, с. 7.

ми этого явились высокая степень насыщения рынка и падение спроса на наиболее распространенные виды бытовой электроники. Сказалось и снижение отгрузок ее на экспорт вследствие расширения ее выпуска заграничными филиалами¹⁶.

Положение в транспортном машиностроении Японии, занимающем второе место по объему промышленных отгрузок, характеризовалось весьма устойчивыми темпами развития, что было вызвано главным образом увеличением отгрузок и продаж продукции автомобильной промышленности. Сказалось и некоторое расширение покупательского спроса населения в связи с сокращением налогов на покупку, а также благодаря появлению на рынке новых моделей, шире использующих электронику и прогрессивные материалы и имеющих более совершенные технические характеристики.

Заметно обостряется конкуренция между компаниями-производителями, стремящимися выйти на рынок с моделями, не имеющими аналогов по аэродинамическим характеристикам, сложности и безопасности. Все большее распространение получают автомобили с новыми видами двигателей, намного меньше потребляющих бензина («Ниссан»), с навигационными системами, в которых на дисплей выводятся картографические данные, в том числе и полученные через системы спутниковой связи («Тоёта»). Разработан и испытан новый тип электромобиля, проходящего со скоростью 110 км/час расстояние около 240 км, что приближает его по характеристикам к малолитражным автомобилям¹⁷.

Активизация инвестиционной деятельности компаний общего машиностроения, автомобилестроительной промышленности и других отраслей способствовала преодолению сильного спада в станкостроительной промышленности, хотя в других отраслях металлообработки продолжало ощущаться его влияние. В 1989 г. объем заказов компаниям на различные виды станков достиг 1270 млрд. иен, что на 22% превысило пиковый уровень 1985 г.¹⁸ Быстрый рост заказов вызвал увеличение загрузки производственных мощностей, значительно обострил проблему поставок комплектующих узлов и деталей, усилил напряжение на рынке.

Дальнейшему расширению реализации станкостроительной продукции способствовал высокий спрос на станки с более совершенными системами управления и контроля, используемые в процессах промышленной автоматизации. В настоящее время в общем объеме продаж в Японии 28,1% по объему и 70,4% по стоимости приходится на станки с ЧПУ, в то время как в США данный показатель по стоимости составляет 47,7%, а в ФРГ — 63,2%¹⁹.

Расширение круга отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе и немашиностроительного производства, внедряющих системы «мехатроники», вызвало увеличение производства роботизированных систем²⁰. В 1989 г. выпуск промышленных роботов вырос на 24% (до 450

¹⁶ Выпуск телевизоров на японских предприятиях за рубежом с 1985 по 1988 г. вырос с 11,4 млн. до 15,9 млн. шт. (соответственно 63,6 и 120,4% объема внутреннего производства), видеомagneтофонов — с 2,1 млн. до 5,3 млн. шт. (7,4 и 20,2%).

¹⁷ The Japan Times. 26.01.1990.

¹⁸ Никкан когё симбун. 23.02.1990, Приложение, с.35.

¹⁹ Там же, с. 38.

²⁰ Высокий уровень спроса определяется общим курсом компаний на полную модернизацию производственной базы для ускорения внедрения последних достижений НТП в области замены живого труда машинами в условиях намечающегося дефицита на рынке квалифицированного труда и обострения конкурентной борьбы. «Тоёта дзидося» для доведения к середине 90-х годов объемов продаж до 2,5 млн. шт. в год существенно повысила свои нормативы капиталовложений на рационализацию (с 10 млн. до 15—20 млн.

млрд. иен)²¹. В целях дальнейшего усиления конкурентоспособности компании-производители направляли свои инвестиции в разработку и освоение новых видов производств по принципу «безлюдной технологии». На японских заводах установлено около 100 гибких производственных линий, или около 40% от уровня США.

Одной из характерных черт нынешнего подъема является более заметное влияние на уровень деловой активности со стороны материалопроизводящих отраслей. В настоящее время в них наряду с рационализацией, широким внедрением достижений электроники продолжается развитие новейших производств, в большей степени отвечающих современным требованиям политики ресурсосбережения, повышения качественных характеристик конструкционных материалов и т. д. Вместе с тем все более важным направлением деятельности компаний базисных отраслей становится осуществление на основе имеющихся технических разработок перехода к выпуску продукции, отличной от производимой ранее. Особое место в стратегии японских компаний занимают разработка и производство новых материалов — особочистой керамики, оптических волокон, аморфных металлов, армированных пластмасс, а также продуктов биотехнологии, рынок которых быстро расширяется.

Во второй половине 80-х годов заметно увеличился спрос на продукцию черной металлургии, в первую очередь в связи с продолжающимся бумом строительства промышленных зданий и сооружений, дорожных коммуникаций, а также возросшим спросом со стороны машиностроения. В 1989 г. производство стали достигло рекордного для последнего десятилетия уровня — 107,9 млн. т (рост на 2,1%)²², несмотря на то что японский экспорт испытывал серьезные трудности в условиях обострившейся конкуренции на внешних рынках. В конце 80-х годов металлургические компании интенсивно осуществляли программы рационализации путем внедрения более эффективных методов производства, интеграции доменного процесса, снижения энергоемкости продукции. В настоящий момент предельный расход энергии в черной металлургии Японии при производстве единицы продукции в 1,4 раза меньше, чем в США, и в 1,14 раза меньше, чем в ФРГ. За 1987—1989 гг. число доменных печей уменьшилось с 54 до 47, число занятых сократилось со 149 тыс. до 114 тыс. человек, или на 23%. Благодаря восстановлению ситуации на рынке и улучшению финансового положения японские металлургические компании пересмотрели свои планы скрапирования мощностей и увеличили инвестиции (на 8,3%, до 572,2 млрд. иен в 1989/90 фин. г.)²³, направленные на увеличение доли продукции с прогрессивными видами покрытий. Одновременно продолжалась диверсификация производства. Так, у одной из ведущих компаний этой отрасли, «Кобэ сэйтэцусё», доля продаж, приходящихся на продукцию машиностроения и цветной металлургии, превысила 50%²⁴.

Химическая промышленность во второй половине 80-х годов по темпам роста и объемам выпуска продукции, расходам на НИОКР

иен в расчете на рабочее место), что, по мнению руководства компании, позволит сэкономить труд более 3 тыс. рабочих путем внедрения новых роботизированных комплексов и перехода к более высокой степени автоматизации производства и сбыта на основе систем, интегрированных на базе ЭВМ (Нихон кэйдзай симбун. 05.09.1989).

²¹ The Japan Robot News. 04.01.1990.

²² Japan Metal News. 19.01.1990.

²³ Нихон кэйдзай симбун. 28.09.1989.

²⁴ The Japan Economic Journal. 20.01.1990.

в значительной мере сохранила свои позиции одной из ведущих отраслей. За 1986—1989 гг. производство химических товаров выросло на 22,5%, чему в немалой степени способствовало расширение выпуска продуктов органического синтеза, фармацевтических материалов. На положении этой отрасли заметно сказалось развитие отраслей нефтехимии (около $\frac{1}{3}$ всех промышленных отгрузок), где отмечалось наиболее сильное расширение спроса за 15 лет, в первую очередь в связи с ростом производства пластмасс (4,6% в 1973—1978 гг., 2,8% в 1978—1983 гг., 6,4% в 1983—1988 гг.)²⁵ Усилилась тенденция к увеличению доли продукции с высокой степенью обработки и меньшей энергоемкостью, необходимой для удовлетворения конкретных специфических потребностей отдельных наукоемких производств, в том числе электроники, автомобилестроения, биотехнологии. Японские химические концерны продолжали усилия с целью расширения своих операций как внутри страны, так и за рубежом: проводилась активная маркетинговая политика, создавались совместные предприятия, особенно в западноевропейских странах и США, диверсифицировалась сырьевая база. В то же время сохранялись кризисные явления в такой крупной подотрасли, как производство химических удобрений, испытывающей сильное давление избыточных мощностей в условиях стагнации сельскохозяйственного производства, дешевого импорта из развивающихся стран.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ: ДИСПРОПОРЦИИ СОХРАНЯЮТСЯ

В 80-е годы происходили существенные изменения в масштабах и формах интернационализации различных сторон хозяйственной жизни Японии. Дальнейшее углубление этого процесса сопровождалось изменением позиции страны в международном разделении труда, которое принимало все более явно выраженный горизонтальный характер. Расширение внутреннего спроса в большей, чем раньше, степени покрывалось за счет импортных поставок готовой продукции, как промежуточного спроса (материалы, запчасти и компоненты), так и готовых изделий производственного и потребительского назначения. В то же время товарная структура экспорта приобретала все более диверсифицированный характер в соответствии с тенденцией сегментации рынка готовой продукции.

Следует, однако, принять во внимание, что сам процесс включения Японии в новую для нее систему международного разделения труда идет неоднородно. Наиболее активно он проявляется в развитии ее торговли с новыми индустриальными странами (изделиями черной и цветной металлургии, текстилем, машинно-технической продукцией). Несмотря на расширение взаимных экономических связей, значительно слабее выражен внутриотраслевой обмен в торговле с Западной Европой (главным образом химические товары, продукция общего машиностроения) и США (химические товары, компоненты, бытовая электроника). Медленно происходит перестройка хозяйственных связей с основной группой развивающихся государств, которые по-прежнему остаются преимущественно поставщиками продукции металлообработки.

В динамике стоимостных объемов экспорта и импорта Японии сохранилась весьма заметная дифференциация темпов роста. В 1989 г.

²⁵ Мицубиси гинко тёса. 1989, № 9, с. 18.

экспорт в долларовом выражении увеличился на 3,9% (до 275,2 млрд. долл.), импорт — на 14,7% (до 210 млрд. долл.). Существенный разрыв в темпах роста экспорта и импорта (соответственно 11,4 и 20,8%) имел место и при пересчете стоимостных показателей в национальную валюту²⁶. На внешнюю торговлю Японии во второй половине 80-х годов довольно благоприятное воздействие оказало развитие мировой экономики, вызвавшее расширение спроса на многие виды готовой и сырьевой продукции, повышение цен на внешних рынках, что в условиях постепенного снижения в течение года курса иены нашло отражение в стоимостных показателях торговли.

Весьма объективную картину развития японского экспорта во второй половине 80-х годов дают показатели изменения его физического объема. В 1986—1989 гг. он увеличивался в среднем на 2,2% в год по сравнению с 6,4% в 1982—1985 гг. Замедление роста отражало общий весьма болезненный процесс приспособления японской экономики к новым стоимостным показателям, вызванным повышением курса иены в 1985—1988 гг. Вместе с тем, несмотря на понижающую тенденцию экспорта Японии, темпы его наращивания продолжали находиться на уровне, близком к средним темпам развития международной торговли, что в значительной степени определялось его высокой приспособляемостью к изменениям спроса на внешних рынках с точки зрения как товарного состава, так и географической направленности. Во второй половине 80-х годов удельный вес Японии в общем стоимостном объеме экспорта капиталистических стран находился на уровне 9,8—10%, она сохраняла позиции третьей страны-экспортера после США и ФРГ²⁷.

То обстоятельство, что японский экспорт, несмотря на резкое удорожание иены, избежал катастрофического падения, в немалой степени определялось общей стратегией японских корпораций, которые, осуществляя в условиях «дорогой иены» переориентацию в сторону увеличения доли продаж на внутреннем рынке, в то же время продолжали рассматривать экспорт как одно из необходимых направлений хозяйственной активности. Этому способствовало и улучшение в последние годы финансовых результатов деятельности основных компаний-производителей. Во второй половине 80-х годов большинством из них были разработаны программы, направленные на снижение производственных издержек путем внедрения новых, высокопроизводительных технологий, рационализации производственных процессов. Восстановлению прибыльности операций японских компаний способствовало и расширение импорта материалов и производственного оборудования, цены на которые, несмотря на их повышение в 1989 г., продолжали оставаться на весьма низком уровне, что позволяло обеспечивать рентабельность операций и при росте курса национальной валюты.

В то же время увеличение стоимостных объемов экспорта основывалось и на некотором повышении уровня экспортных цен (в 1986—1989 гг. в среднем на 4% на базе контрактных цен), вызванных расширением продаж продукции с более высокой долей добавленной стоимости и пользующейся растущим спросом на внешних рынках, улучшением конъюнктуры на рынках товаров промежуточного спроса, особенно в связи с сокращением в ряде стран мощностей по производству металлургической и химической продукции. Прибыльности операций способствовало и сокращение разрыва между действующим валютным курсом

²⁶ Подсчитано по: Кэйдзай токэй гэппо. 1990, № 3.

²⁷ Нихон бозки-но гэндзё. 1989, с. 42.

и курсом, исходя из которого компании рассчитывают рентабельность своих операций.

Отрицательный эффект от повышения курса иены был также заметно нивелирован усилением роли неценовых факторов конкурентоспособности японских товаров, таких, как улучшение послепродажного обслуживания, высокая дисциплина поставок, последовательное расширение системы управления качеством, быстрая (обычно с полугодовым лагом) адаптация к меняющимся вкусам потребителя с точки зрения технико-экономических свойств и дизайна продукции, гибкая инновационная политика, разработка универсальных компонентов для выпуска различных видов оборудования. В большей степени проявился эффект проведения японскими корпорациями маркетинговой стратегии, направленной на опережение конкурентов в производстве новых видов продукции и обеспечение максимальной доли на зарубежных рынках на начальной стадии жизненного цикла товара при относительно низком уровне устанавливаемых цен. (При этом японские корпорации исходили из своих возможностей компенсировать возникающие потери за счет последующего снижения издержек производства на основе технологических нововведений и повышения прибыльности экспортных операций.)

Несмотря на обострение конкурентной борьбы на рынках высокотехнологических товаров, Япония, активно используя свои преимущества экспортера (в первую очередь высокую степень неценовой конкурентоспособности и уровень специализации), заметно усилила позиции за счет главных соперников — США и стран ЕЭС. Японские корпорации продолжают отрываться от конкурентов по целому ряду основных позиций мирового экспорта (оборудование связи, бытовая электроника, медицинское оборудование), выходят на передовые позиции на рынке конторской и электронно-вычислительной техники, включая средства управления промышленными процессами. В настоящее время предпринимаются серьезные шаги, направленные на преодоление имеющегося отставания по таким высокотехнологичным отраслям, как авиакосмическая промышленность, биотехнология, производство новых конструкционных материалов, суперкомпьютеров и программного обеспечения.

При заметных сдвигах в направленности экспортной специализации Японии не происходит каких-либо особых изменений в характере зарубежных поставок, для которых по-прежнему свойственна концентрация на относительно небольшой группе товаров с высоким уровнем конкурентоспособности. Японские корпорации связывают свои планы расширения экспорта прежде всего с развитием определенных групп высокотехнологичных отраслей, международная торговля продукцией которых увеличивается наиболее быстрыми темпами. В 1989 г. на шесть позиций (конторское оборудование, аудиовизуальная аппаратура, оборудование связи, интегральные схемы, легковые автомобили, научная и оптическая аппаратура) приходилось около 43% японского экспорта. Высокий уровень его товарной концентрации сочетался с не менее явно выраженной географической направленностью, поскольку подавляющая часть продукции, особенно общего и электротехнического машиностроения, направлялась в США и страны Западной Европы, а также в новые индустриальные страны Азии.

Вместе с тем дальнейшее расширение экспортных поставок Японии наталкивается на весьма существенные ограничения, вызванные обострением конкурентной борьбы на внешних рынках, введением протекционистских ограничений.

Все более осязаемое воздействие на развитие японского экспорта оказывает растущая конкуренция с продукцией новых индустриальных

стран (НИС), которые в значительной степени копируют японский опыт завоевания внешних рынков. Во второй половине 80-х годов конкурентоспособность продукции НИС значительно усилилась благодаря активным капиталовложениям в новые технологические процессы, а также заниженному курсу их валют по отношению к иене и валютам других капиталистических стран. Как показали результаты опроса, проведенного в 1990 г. среди японских предпринимателей, ценовая конкурентоспособность азиатских НИС по сравнению с Японией была выше по одежде на 45%, по бытовой электронной аппаратуре — на 31, по легковым автомобилям — на 21%²⁸. В настоящее время соперничество перемещается из традиционных отраслей в наукоемкие, создавая заметные препятствия для дальнейшего развития этого направления экспортной деятельности японских компаний.

Рост японского экспорта тормозит и усиливающаяся ограничительная деловая практика со стороны развитых капиталистических стран, применяемая в отношении ведущих позиций японского экспорта. Наиболее действенными являются «добровольные» соглашения, ограничивающие долю продаж японских товаров на рынках этих стран. В настоящее время около 30% японского экспорта в США, в первую очередь автомобилей и продукции черной металлургии, подпадает под ту или иную форму импортных ограничений. Существенно расширилась практика мониторинга (контроля движения) японских товаров, в том числе и высокотехнологичных, в странах ЕЭС, что значительно сужает возможности ценовой конкуренции. При этом необходимо отметить, что такие формы ограничений все шире применяются и в торговых отношениях Японии с другими странами.

Одной из характерных особенностей развития японской экономики во второй половине 80-х годов было быстрое увеличение импорта вследствие расширения внутреннего спроса и увеличения емкости рынка, тогда как в первой половине указанного десятилетия наблюдалось их резкое снижение. Согласно статистике министерства финансов Японии, среднегодовые темпы прироста физического объема импорта составили в 1986—1989 гг. 10,8% (2,7% в 1982—1985 гг.). В стоимостных показателях (соответственно 13,4 и — 2,3%) эта тенденция была выражена более явно, учитывая продолжавшееся повышение цен по основным товарным группам²⁹. Вместе с тем увеличение импорта даже в условиях «дорогой иены» сдерживалось структурными факторами, прежде всего высокой долей в импорте сырья и материалов, характеризующихся низкой эластичностью по доходам и ценам.

Происходящие сдвиги в японской экономике существенно изменили долговременные факторы, определяющие динамику импорта Японии. Расширение импортного спроса становится все более связанным с продукцией более высокой степени обработки — товарами промежуточного и конечного спроса, в то время как потребности в ввозе сырьевой продукции практически не увеличиваются.

В 80-е годы темпы роста импорта промышленного сырья составляли всего 0,8%, топлива — отрицательную величину (—0,1%), а ввоз готовой продукции ежегодно увеличивался в среднем на 10,7%. Сокращение импорта сырья и полуфабрикатов во многом объяснялось тенденциями к сбережению в основной потребляющей отрасли экономики — промышленности. За 1985—1989 гг. при среднегодовых темпах прироста промыш-

²⁸ БИКИ. 01.03.1990, с. 2.

²⁹ Подсчитано по: Кэйдзай токэй гэппо. 1990. № 3, табл. 21.

шленного производства на 4,6% расход сырьевых импортных материалов увеличился лишь на 0,8%³⁰ Что же касается ввоза готовой продукции, то за 1980—1988 гг. он вырос с 32,1 млрд. до 91,8 млрд. долл., или в 2,9 раза, а его доля в импорте—с 22,8 до 49%³¹

Одновременно заметнее проявилась связь между ростом ВВП и увеличением импорта этой продукции в зависимости от стадии обработки. Превышение темпов роста импорта над темпами роста внутреннего спроса определялось в первую очередь снижением уровня цен, существенным сокращением «технологического разрыва», особенно по товарам массового производства, изменениями в структуре и характере деятельности товарораспределительной сети. В этом же направлении действовали усиление специализации и кооперации во взаимной торговле, а также политика отмены Японией импортных ограничений, обусловленная перманентными торгово-экономическими противоречиями в ее отношениях с торговыми партнерами среди развитых капиталистических стран, возрастающими требованиями развивающихся государств о более равноправном характере экономических связей. Вместе с тем с точки зрения как соотношения импорта готовых изделий и ВВП, так и их доли в импорте Япония еще заметно отстает от США и стран ЕЭС, что, учитывая снижение сравнительных преимуществ для японских корпораций по многим видам продукции, указывает на возможность дальнейшего усиления этого процесса в последующие годы.

Во второй половине 80-х годов резко расширились масштабы зарубежных капиталовложений японских компаний, чему способствовали повышение курса национальной валюты, продолжавшийся бум инвестиций в мировой экономике, высокий спрос на кредитные ресурсы, прежде всего со стороны корпоративного сектора развитых капиталистических стран. За 1985—1988 гг. среднегодовой объем прямых инвестиций Японии за границей составил 31 млрд. долл. по сравнению с 18,4 млрд. долл. в 1981—1984 гг., т.е. вырос почти в 2 раза. За 1989/90 фин. г. общая сумма прямых инвестиций Японии за границей увеличилась на 30% и достигла 60 млрд. долл.³², приблизившись по размерам к положительному сальдо торгового баланса Японии.

Одновременно происходил отход от ранее действовавшей модели «транснационализации» по-японски, когда средства направлялись преимущественно в отрасли по добыче сырья и его переработке, а также в торговлю и сопутствующую ей сферу услуг. Подавляющая масса зарубежных инвестиций вкладывается теперь в систему банковского кредита и страхования, идет на финансирование слияний и закупку ценных бумаг, приобретение недвижимости. В то же время материальной базой интернационализации японской экономики все более становятся зарубежные производственные инвестиции, усиливается внедрение японских компаний в промышленную структуру других стран. С апреля 1986 по сентябрь 1988 г. в эти отрасли было вложено 19,1 млрд. долл., или 43,9% общей суммы зарубежных инвестиций.

В результате расширяющегося потока инвестиций в создание производства за границей доля зарубежного производства у японских компаний увеличилась за 1978—1988 гг. с 1,8 до 4,8%. По ряду отраслей (выпуск часов, текстильного и конторского оборудования) эта доля уже в настоящее время превышает 20%. Хотя в целом по масштабам выпуска

³⁰ Подсчитано по: Цусан токэй. 1990, № 2, с. 90.

³¹ Цусэ хакусё. Какурон. 1989. с. 813.

Mainichi Daily News. 15.02.1990.

продукции на зарубежных предприятиях Японии еще существенно отстает от США и ФРГ (20 и 17%), по целому ряду прогнозов, данный показатель для Японии уже во второй половине 90-х годов вырастет до 25—27%, приблизив тем самым ее по степени интернационализации производства к уровню указанных стран.

Серьезные опасения вызывает быстрое увеличение активов Японии в американской экономике. В 80-е годы Япония обошла по размерам капиталовложений в эту страну все главные государства-инвесторы, кроме Англии. В 1988/89 фин. г. 45,4% всех прямых инвестиций Японии за рубежом, или 22,3 млрд. долл., приходилось на североамериканский континент, в основном США. «Инвестиционные трения» проявили себя особенно заметно после массовой скупки японскими инвесторами ценных бумаг некоторых ведущих американских корпораций, и прежде всего приобретения крупнейшей японской фирмой по операциям с недвижимостью «Мицубиси дзисё» группы зданий, включающих Рокфеллеровский центр в Нью-Йорке, а компанией «Сони» — известной голливудской кинокомпания «Коламбия пикчерс».

Рассмотренные изменения по ведущим направлениям внешнеэкономической деятельности, в первую очередь в области торговли, нашли непосредственное отражение в платежном балансе Японии. В результате заметного превышения темпов роста импортных платежей по сравнению с экспортными поступлениями заметно (на 17,9 млрд. долл.) сократилось положительное сальдо торгового баланса, которое в 1989 г. составило 77,1 млрд. долл. Одновременно продолжал увеличиваться дефицит по неторговым операциям — до 15,9 млрд. долл. по сравнению с 11,3 млрд. долл. в предшествующем году, что в значительной степени определялось быстрым расширением зарубежного туризма, а также растущими расходами по фрахту. Эти факторы в комплексе определили довольно сильное снижение положительного сальдо платежного баланса по текущим операциям — до 57 млрд. долл. (в 1988 г. 79,6 млрд. долл.)³³, что несколько ослабило для Японии остроту проблемы сбалансированности международных расчетов.

При весьма высоких темпах роста вывоза японского капитала за границу отрицательное сальдо долгосрочного движения капиталов сократилось со 130,9 млрд. долл. в 1988 г. до 87,9 млрд. долл. в 1989 г. В значительной мере это было вызвано дальнейшим расширением использования заемных средств банковским и корпоративным сектором. В 1989 г. нетто-сумма приобретений иностранных ценных бумаг в Японии составила 113,3 млрд. долл., в то время как их продажи (включая облигации в евровалютах) 75,5 млрд. долл. Несмотря на сокращение золотовалютных резервов на 12,8 млрд. долл. вследствие активной политики интервенции Банка Японии на валютном рынке с целью поддержания стабильного курса иены по отношению к доллару, они тем не менее по своим абсолютным размерам (84,9 млрд. долл.) в 1,1 раза превышали золотовалютные резервы США, в 1,3 раза — ФРГ.

Происходившие во второй половине 80-х годов изменения в сфере международных расчетов определили дальнейшее укрепление позиций Японии как ведущей страны-кредитора, становление Токио как крупнейшего финансового центра наряду с Нью-Йорком и Лондоном. Хотя абсолютные размеры положительного сальдо платежного баланса по текущим операциям сократились, его крупные масштабы по-прежнему обеспечивали возможности вывоза громадной массы капитала в пред-

³³ Mainichi Daily News. 03.03.1990.

принимательской и особенно ссудной форме. В условиях дальнейшего повышения роли международных рынков капитала в процессе мобилизации и размещения финансовых ресурсов происходит перелив финансовых сбережений Японии к странам-заемщикам, прежде всего США. Все более важным источником финансовых ресурсов становится растущий приток доходов от японских инвестиций за границей, которые в дальнейшем достигнут 8—9% вкладываемых средств. В 1988 г. превышение активов Японии над обязательствами достигло 291,7 млрд. долл., что существенно превышает аналогичные показатели других развитых капиталистических стран, являющихся нетто-кредиторами³⁴. Вместе с тем Япония продолжает еще заметно отставать от США по абсолютным размерам зарубежных активов.

В условиях дальнейшей интернационализации кредитных операций и либерализации законодательства японские банковские институты, несмотря на обостряющуюся конкурентную борьбу и соперничество, заметно расширили свои позиции на международных финансовых рынках. Особенно активизировалась деятельность японских банков по предоставлению различного рода долгосрочных займов, инвестированию средств в ценные бумаги и недвижимость. Расширение операций определяется в немалой степени громадными масштабами аккумуляирования денежных ресурсов корпораций и населения, которые на конец 1986 г. составили около 1100 трлн. иен, или 6,6 трлн. долл.³⁵. Американский журнал «Форчун» отмечает, что в 1988 г. в число 20 крупнейших банковских монополий мира входили восемь японских, в то время как в середине 70-х годов их было только три. Одновременно, исходя из текущего соотношения процентных ставок, японские банковские институты сами выступают как активные заемщики на международном рынке капиталов, особенно облигационных займов (около $\frac{1}{5}$ всех заимствований), в немалой степени с целью обеспечения максимальных прибылей от последующего инвестирования внутри страны.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ И КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ

Осуществляемая на государственном уровне переориентация на внутренний спрос внесла коррективы в финансовую и кредитно-денежную политику Японии. При сохранении общего курса на оздоровление финансов посредством жесткого государственного регулирования в данной сфере вновь происходит определенное расширение их стимулирующих функций, в том числе путем инвестирования по линии Программы государственных займов и инвестиций. На эти же цели были направлены правительственные меры по сокращению налогового обложения японских корпораций. С другой стороны, благодаря увеличению доходной базы бюджета после проведения налоговой реформы 1988—1989 гг. создались более благоприятные условия для решения ранее поставленной задачи по прекращению к началу 90-х годов выпуска специальных займов для ликвидации бюджетного дефицита.

Вместе с тем принятый комплекс мер по оздоровлению финансовой системы страны еще не означал ослабления трудностей, унаследованных с середины 70-х годов, и прежде всего решения ключевой проблемы,

³⁴ Экономисуту. 21.08.1989, с. 274.

³⁵ Business Japan. 1990, January, с. 71.

вызванной накоплением громадной суммы кумулятивного долга. На конец 1988/89 фин. г. отношение общей суммы задолженности Японии к ВВП составляло 72,9%. По данному показателю Япония «уступала» только Италии (94,5%) и «превосходила» Францию (43,5%), ФРГ (44,6%), Англию (45%) и США (51,5%). В этой связи продолжалась политика ограничения темпов роста текущих расходов (помимо обслуживания долга и переводов в местные бюджеты) путем установления специальных «рамок» при рассмотрении заявок отдельных министерств, ведомств и общественных корпораций. За 1980—1989 гг. доля бюджетных расходов правительства в ВВП снизилась с 17,8 до 15,5%, а выделяемые отдельно средства на «общественные расходы» были заморожены на уровне предыдущих лет. Однако необходимо учитывать, что действующие ограничения в заметно меньшей мере распространялись на «политически приоритетные» расходы: на военное строительство и предоставление помощи иностранным государствам. Их удельный вес в общей сумме расходов вырос соответственно с 5,2 до 6,5% и с 0,9 до 1,3%, в то время как доля затрат на науку и образование снизилась с 10,5 до 8,2%, на социальное обеспечение — с 18,9 до 18%. Резко возросла доля процентных платежей — с 12,6 до 19,3.

Наблюдается постепенный отход от правительственной «либеральной» кредитно-денежной политики. Усиливается ограничительная роль Банка Японии в регулировании денежного обращения, поскольку все более реальной становится возможность появления инфляционных тенденций, вызванных повышением цен на мировых рынках на топливно-сырьевые товары, усиливающимся напряжением на рынке трудовых ресурсов. В течение 1989 г. учетная ставка трижды менялась в сторону повышения и в конечном счете увеличилась с 2,5 до 4,25%³⁶. В марте 1990 г. она была вновь поднята — до 5,25%. Эти меры сопровождалось усилением кредитной «дисциплины», приведшей к заметному (на 10—12%) сокращению займов коммерческих банков, удорожанию стоимости заемных средств как по краткосрочным, так и по долгосрочным операциям. Наряду с причинами внутриэкономического порядка принятие указанных мер мотивировалось необходимостью стабилизировать курс иены на основе координации валютной политики ведущих капиталистических стран, с тем чтобы сократить разрыв в уровнях процентных ставок в Японии и за границей, ограничить увеличение положительного торгового сальдо³⁷.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЯПОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Длительность и устойчивость экономического подъема в Японии во второй половине 80-х годов, базировавшегося в значительной степени на интенсивном процессе обновления основного капитала в сочетании с гибким использованием широкого комплекса средств государственного регулирования, позволяют правительственным и частным экономическим институтам оценивать средние- и долгосрочные перспективы развития страны с высокой долей оптимизма. Превалирует мнение, что и в дальнейшем Япония сумеет сохранить роль «локомотива» мирового капиталистического хозяйства и еще более укрепит в нем свои позиции. По оценкам, темпы прироста в 90-е годы (в неизменных ценах) составят

³⁶ Никкан когё симбун. 26.12.1989.

³⁷ The Daily Yomiuri. 15.10.1989.

в среднем около 4%, хотя и есть определенное расхождение мнений в отношении характера тенденции по отдельным субпериодам. Согласно долгосрочному прогнозу научно-исследовательского института банка «Фудзи», ВВП Японии будет ежегодно увеличиваться на 4,3% в первой половине и на 4% во второй половине текущего десятилетия. НИИ «Мицуи» прогнозирует несколько иные показатели — соответственно 3,4 и 4,3%. Среднегодовые темпы прироста ВВП Японии за десятилетие (3,8%), как ожидается, заметно превысят аналогичные показатели США (2,9%) и стран ЕЭС (3,1%)³⁸.

Если прогнозные наметки оправдаются и снова начнет действовать прежняя тенденция к повышению курса национальной валюты, валовой внутренний продукт (ВВП) Японии к 2000 г. достигнет 7,5 трлн. долл., увеличившись в 2,6 раза, а его доля в мировом ВВП вырастет с 16,1 до 19% и еще более приблизится к уровню США (10,4 трлн. долл., или 26,6% общемирового ВВП). Это, как полагают, позволит Японии превзойти США более чем в 1,5 раза по данному показателю в расчете на душу населения. Дальнейший рост экономического, технологического и кредитного потенциала обеспечит, по мнению составителей прогнозов, возможность Японии выработать и реализовать новые подходы к дальнейшему развитию глобального партнерства с США, расширить «мультинационализацию» бизнеса, в особенности в азиатско-тихоокеанском регионе.

Наметившиеся признаки ослабления деловой активности в стране после вступления экономики в завершающую стадию подъема начиная, однако, усиливать сомнения в возможности обеспечения намеченного «старта» на пороге нового десятилетия, вынуждают японских экономистов вновь обратить внимание на отошедшие временно на второй план сложные хозяйственные проблемы. Заметное беспокойство вызывает также неблагоприятное сочетание конъюнктурообразующих факторов — продолжающееся снижение курса иены, понижительная тенденция на рынке ценных бумаг. В этой связи со стороны ведущих предпринимательских организаций усиливаются требования, чтобы правительство осуществило эффективные меры с целью создания необходимых условий для деятельности капитала в условиях продолжающегося перехода на новую, интенсивную модель экономического роста — дальнейшего форсирования развития приоритетных отраслей, реконструкции и расширения производственной и информационной инфраструктуры, дерегулирования банковской сферы.

Но усиливающийся разрыв между спросом и предложением на различных уровнях функционирования японской экономики ставит под сомнение возможность поддержания сбалансированности мероприятий по стимулированию хозяйственной активности, с одной стороны, и ограничению роста государственного долга, стабилизации цен — с другой. Согласно оценке министерства финансов, даже в случае дальнейшего ограничения использования заемных средств государством и заметного сокращения их доли по отношению к бюджетным поступлениям общая сумма правительственной задолженности будет увеличиваться и составит к 2003 г. около 179,9 трлн. иен (1990 г. — 164,1 трлн. иен)³⁹. Опасаясь оживления инфляционных тенденций, правительство вновь вынуждено возвращаться к традиционной, хотя и в несколько видоизмененной форме, политике «сжатия» кредита, что уже в настоящее

³⁸ Никкан когё симбун. 11.01.1990.

³⁹ Нихон кэйдай симбун. 08.03.1990.

время сдерживает инвестирование средств в различные сферы бизнеса. В этом же направлении, по-видимому, будет действовать снижение доходов от финансовых операций после громадного разбухания стоимости активов из-за многократного увеличения стоимости ценных бумаг японских корпораций и недвижимости, отражающее накопление диспропорций между реальным ростом экономики и динамикой финансовой сферы.

При весьма успешном выполнении наметок, выдвинутых в последнем плане социально-экономического развития Японии, основанном на известных положениях «доклада Маэкава», продолжает увеличиваться разрыв между быстро растущим промышленным и финансовым потенциалом и степенью развития социальной инфраструктуры. Сохраняется, хотя и в меньшей степени, чем ранее, отставание Японии по «качеству жизни» населения от других развитых капиталистических стран. Характерно, что по величине ВВП на душу населения (в пересчете по текущему курсу доллара) Япония находится на пятом месте, обгоняя США, а по реальной покупательной способности — только на десятом, уступая не только США и Канаде, но и целому ряду стран Западной Европы. Наметившаяся в последние годы тенденция к сокращению нормы сбережений населения делает более ограниченной базу для осуществления инвестиций как внутри страны, так и за ее пределами.

Несмотря на усиливающуюся роль вклада внутреннего спроса в экономический рост, общее направление динамики экономических показателей Японии в немалой степени продолжает определяться развитием мировой экономики и, что особенно важно, движением воспроизводственного цикла в США, уровнем цен на топливно-энергетические товары. Далее, сокращающийся разрыв в темпах расширения экспортных и импортных потоков, неустойчивость курса иены по отношению к доллару и другим валютам ограничивают быстрое увеличение зарубежных японских активов. Нельзя также не принимать во внимание, что усиление позиций транснациональных японских компаний и рост их технологического потенциала, повышение роли Японии в международных кредитно-финансовых организациях будет, по-видимому, сопровождаться весьма острым соперничеством с другими развитыми странами, усилением давления на Японию с требованиями внести существенные коррективы в ее внутри- и внешнеэкономическую политику. Все это будет вынуждать правительство и капитал Японии при сохранении выбранной ранее модели развития пересматривать многие положения своих программ в соответствии с меняющейся ситуацией в мире, более активно приспосабливаться к происходящим в нем процессам углубления экономической и политической взаимозависимости.

Внутриполитическая обстановка в Японии в 1989 г.

В. И. Саплин

В Японии 1989 год оказался чрезвычайно насыщенным бурными политическими событиями. Перемены в динамично развивающемся японском обществе резко активизировали политическую жизнь, внесли в нее новые существенные элементы, которые будут играть немалую роль в 90-е годы.

КОНЧИНА ИМПЕРАТОРА ХИРОХИТО

С уходом из жизни 87-летнего императора Хирохито 7 января закончилась эпоха Сёва — самая длительная в истории Японии, продолжавшаяся 62 года. Она охватывает и период милитаризма, когда Япония вела агрессивные войны, освященные его божественным авторитетом, и горькое время поражения и оккупации, когда император был вынужден отказаться от своего статуса «человекобога» и встал вопрос о его персональной ответственности за агрессивные войны. Вместе с тем эпоха Сёва вместила в себя послевоенное возрождение и стремительное развитие Японии, превращение ее в высокоразвитое государство, стоящее на самых передовых рубежах прогресса цивилизации.

С 8 января Япония согласно принятой в стране системе летосчисления по периодам правления императора вступила в 247-ю эру своей истории, получившую название «Хэйсэй» («Становление мира»). Новым императором стал наследный принц Акихито.

Длительная болезнь Хирохито вновь оживила интерес в обществе к проблемам императорской системы, в частности статуса императора, активизировала дискуссию об ответственности Хирохито за милитаристское прошлое страны, заставила каждого гражданина вновь определить для себя отношение к институту императорской власти. В дискуссию включились политические партии, научные круги и пресса. Ее ход еще раз подтвердил, что все, связанное с этим институтом, затрагивает самые глубинные слои национальной психологии, социального и политического сознания японцев. Дискуссия продемонстрировала, что для крайне правых Хирохито оставался символом былого милитаристского величия Японии, для умеренного большинства — символом самобытности

и сохранения национальных и культурных традиций, для людей, стоящих на леворадикальных позициях,— символом тирании.

При всем разнообразии оценок императорской системы главным, пожалуй, стало доказательство того, что большинство японского общества считает нынешний институт «символической императорской власти» неотъемлемой частью японской государственной и традиционной системы, существование которого желательно и в обозримом будущем. Этот вывод подтверждают многочисленные опросы общественного мнения, проведенные в те дни. Любопытные данные содержит опрос, проведенный газетой «Иомиури». Более 80% опрошенных выступили за сохранение императора как «символа нации», 9% — за то, чтобы функции императора предусматривали больший объем реальной власти. Лишь 5% высказались за ликвидацию монархии¹.

Важную для анализа информацию дают результаты опроса с учетом партийной принадлежности респондентов. Из членов Либерально-демократической партии (ЛДП) 87% высказались за сохранение «символической монархии», 10% — за увеличение власти монарха и лишь 1% — за ее ликвидацию. Близкие результаты дал опрос сторонников Социалистической партии Японии (СПЯ): соответственно 77, 11 и 9%. Показательно, что даже среди членов Коммунистической партии Японии (КПЯ), наиболее бескомпромиссно критикующей императорскую систему и однозначно выступающей за ее ликвидацию, 56% выступили за сохранение «императора-символа», а 44% — за ликвидацию монархии².

Факты говорят о том, что сохранение монархии в Японии не носит искусственного характера, оно отражает реально существующие настроения в японском обществе. Поэтому приход нового императора не только не пошатнул сам институт, а, напротив, способствовал его освобождению от негативного прошлого, своеобразному «очищению». Император Акихито олицетворяет уже другую эпоху — демократической конституции и высокоразвитого индустриального общества. Он имеет репутацию «западника». На первой пресс-конференции новый император заявил, что выступает за свободу слова как основу демократии, включая вопросы ответственности за войну³.

Своим активным образом жизни, широкими общественными контактами, заботой о воспитании собственных детей Акихито нарушил многие традиции императорского дома, вызвав недовольство ультраправых. Однако при этом он пользуется широкими симпатиями в народе. Более 70% участников опроса высказали свою любовь к новому императору, тогда как к императору Хирохито в 1986 г. аналогичные чувства выразили лишь 35% опрошенных⁴.

Нельзя упускать из виду и внешнеполитический аспект. Восшествие на престол императора Акихито в дипломатическом плане облегчает процесс интернационализации Японии. Фигура прежнего императора в глазах многих стран, прежде всего в Юго-Восточной Азии, ассоциировалась с агрессивной политикой Японии. Его уход символизировал разрыв с этим тяжелым прошлым.

Таким образом, система «символической императорской власти» получила кредит доверия от японского народа, высказавшегося за продолжение существования строя конституционной монархии в стране.

¹ The Daily Yomiuri. 10.01.1989.

² Там же.

³ Сюкан дзидзи. 23.12.1989.

⁴ Иомиури симбун. 10.01.1989.

1989 год принес Японии крупные политические потрясения. К их числу прежде всего следует отнести небывалый по масштабам скандал в связи с разоблачением широкой системы подкупа политиков и государственных чиновников фирмой «Рикруто».

Дело «Рикруто» началось в июне 1988 г. с внешне незначительного эпизода, когда малоизвестный репортер местной газеты в г. Каواسаки вскрыл факт продажи вице-мэру города фирмой «Рикруто» некоторого количества своих акций до официального объявления их стоимости. В сентябре того же года депутат от Социал-демократического союза (СДС) Я. Нарасаки сообщил в парламенте о предложенной ему взятке той же фирмой. В результате первоначального расследования стало ясно, что помимо продажи акций до объявления их стоимости фирма «Рикруто» активно практиковала подкуп депутатов в форме пожертвований, оплаты консультантских услуг, покупки пригласительных билетов на приемы, проводимые для сбора средств политиками, и т. д. Как писала газета «Дейли Йомиури», политики-мздоимцы не такая уж невидаль и в Японии, и в других краях. Однако фактор, который сделал это событие уникальным в своем роде, — масштабы коррупции. С ошеломляющей наглостью Х. Эдзоз, бывший глава фирмы «Рикруто», старался подкупить буквально каждого⁵.

За расследование дела взялась специально созданная следственная группа при Токийской прокуратуре. В течение нескольких месяцев вся страна следила, как почти еженедельно следствие приносило все новые и новые разоблачения. В феврале были арестованы Х. Эдзоз и директор-распорядитель Японской телеграфно-телефонной компании Х. Хасэгава. Затем последовали аресты ряда высокопоставленных чиновников правительства. Затем следствие вышло на некоторых представителей политических кругов. Выяснилось, что необъявленные акции попали в руки 13 политиков (включая и приобретенные через секретарей). Из правящей партии среди них оказались бывший премьер Я. Накасонэ, премьер-министр (на тот момент) Н. Такэсита, генеральный секретарь ЛДП С. Абэ, министр финансов К. Миядзава, из оппозиции — председатель ЦИК Партии демократического социализма (ПДС) С. Цукамото и ряд депутатов парламента других партий. В получении взяток были обвинены генеральный секретарь кабинета министров Т. Фудзинами, высшие чиновники министерств труда и просвещения.

Дело «Рикруто» имело серьезнейшие последствия для политических кругов. Один за другим уходили в отставку депутаты и чиновники. 25 апреля подал в отставку премьер-министр Н. Такэсита, когда вскрылись факты получения им в различных формах, в том числе и через секретаря, около 200 млн. иен от «Рикруто»⁶.

В общей сложности в деле оказались замешанными около 100 человек, из них 43 вынуждены были оставить свои посты. В конце ноября начался судебный процесс, на котором в качестве обвиняемых предстали 12 человек. Суд обещает быть долгим. Уже первые слушания начались с отказов обвиняемых от фактов получения взяток. Помощь им оказывал огромное число адвокатов — 47. Вместе с тем к суду не были привлечены ведущие политики, действовавшие через своих секретарей и других подставных лиц (Накасонэ, Абэ, Такэсита, Миядзава).

⁵ The Daily Yomiuri. 22.11.1989.

⁶ Сюкан дзидзи. 23.12.1989.

Как уже отмечалось, этот скандал приобрел невиданные в истории японской политики масштабы и оказал глубокое и долговременное воздействие на систему власти ЛДП. Он породил широкое недовольство либерал-демократами среди самых различных слоев населения, в том числе и тех, кто традиционно поддерживал партию, привел к резкому падению поддержки ЛДП со стороны избирателей, что и сказалось на результатах июльских выборов в палату советников парламента Японии. Особо обостренную реакцию народа на отступления от правил политической этики, нарушения нравственных норм, воспринятые как проявления вседозволенности, опирающейся на многолетнюю монополию ЛДП на власть, можно, пожалуй, расценить как новый элемент внутривнутриполитической жизни Японии. В общественном мнении широкое хождение получили идеи порочности монопольной власти, необходимости перемен в политической системе Японии. Следует отметить, что в послевоенной истории страны известны многочисленные случаи разоблачения нечистых на руку политиков. Тем более показательна такая резко негативная реакция на дело «Рикруто», свидетельствующая о важных переменах в общественном сознании, в основе которых лежат глубокие экономические и социальные сдвиги.

ПРОБЛЕМА ВВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО НАЛОГА

Динамичные процессы развития Японии поставили перед правящей партией проблему необходимости совершенствования налоговой системы, приведения ее в соответствие с меняющимися социально-экономическими потребностями. В обстановке стабилизации экономического роста на базе умеренных темпов, перехода к модели развития преимущественно не за счет экспортных отраслей, а на основе расширения внутреннего спроса, в условиях ускорения процессов старения общества, вызванных заметным ростом продолжительности жизни, остро встал вопрос о пополнении государственных средств, необходимых для совершенствования системы социального обеспечения, ликвидации дефицита государственных финансов, стимулирования дальнейшего экономического развития. Выход из положения правящая ЛДП и ее правительство видели в реорганизации устаревшей налоговой системы: отмене ряда прямых и отдельных косвенных налогов и замене их универсальным 3%-ным потребительским налогом на все товары и услуги за незначительными исключениями.

После неудачи кабинета Накасонэ, столкнувшегося с решительным и единодушным сопротивлением оппозиции введению нового налога в 1987 г., пришедший ему на смену премьер-министр Н. Такэсита заявил о своей решимости осуществить налоговую реформу. Была разработана новая система на основе универсального косвенного потребительского налога.

Как правило, введение новой налоговой системы влечет за собой перераспределение платежей между различными слоями общества, что чревато ростом недовольства. Авторы реформы сделали расчет на заинтересованность в ней прежде всего так называемого среднего класса, удельный вес которого в социальной структуре Японии особенно велик. Именно ему были бы выгодны сокращение подоходного налога, налогов на домашнее хозяйство и наследство, отмена косвенных налогов на отдельные товары (автомобили, бытовая электроника, меха и ряд других). Расчеты показывали, что новый налог даст дополнительный прирост ВВП на 0,2% в течение четырех лет, снижение прямых налогов

стимулирует рост потребления, а сокращение налога на корпорации на 5% улучшит их финансовое положение и активизирует инвестиционную деятельность. Изменение пропорции между прямыми и косвенными налогами с 3:1 до 2:1 призвано было обеспечить устойчивость налоговых поступлений, оказать долгосрочное стабилизирующее воздействие на государственные финансы. Но в то же время потребительский налог неизбежно должен был вызвать рост цен на все товары и услуги, ложась дополнительным бременем на наименее обеспеченные слои населения, оказывая негативное влияние на их жизненный уровень.

Столкнувшись вновь с противодействием оппозиции, ЛДП решила действовать более решительно и жестко, полагая, что основная масса населения достаточно хорошо осознает преимущества нового налога, а отсутствие конструктивной альтернативы у оппозиции не позволит ей получить необходимую поддержку. Поэтому, невзирая на фактический бойкот обсуждений в парламенте со стороны оппозиционных партий, ЛДП в конце 1988 г., используя свое абсолютное большинство, голосами только своих депутатов приняла пакет законов о реформе налогов. Как показали дальнейшие события, это решение дорого стоило ЛДП, вызвав массовое недовольство граждан, которое еще более усилилось после фактического начала действия новой налоговой системы с апреля 1989 г.

Японские авторы, анализирующие причины широкого неприятия населением нового налога, отмечают, что этому способствовал ряд факторов, в том числе и психологического характера. По их мнению, правительство должно было предвидеть негативную реакцию, поскольку это был первый опыт введения универсального косвенного налога и отрицательный эффект от повышения цен проявился немедленно, тогда как осознание долговременных преимуществ могло прийти лишь позднее. Иначе говоря, требовалась особо тщательная разъяснительная работа до введения налога⁷.

Кроме того, за ряд лет устойчивого экономического развития население в массе своей привыкло к стабильной обстановке роста благосостояния, крайне незначительной инфляции. Предпринимавшиеся до сих пор непопулярные шаги (свертывание неперспективных отраслей, меры по либерализации импорта сельскохозяйственных продуктов и т. п.) затрагивали обычно лишь какую-то часть общества, что компенсировалось выгодами других социальных слоев. Последствия же введения нового налога ощутили все, возмущение активно стали выражать и те, кто обычно стоит далеко от политики, в частности домохозяйки.

Негодование вызвал и сам характер принятия законов, прямо нарушающий демократические парламентские процедуры. Многие увидели в этом еще одно проявление самоуправства партии, обладающей монополией на власть, тем более что введение налога осуществлялось на фоне разворачивающегося скандала вокруг «Рикруто», выявившего неприглядную практику обогащения политиков. Поэтому меры ЛДП многие эмоционально восприняли как стремление решать проблемы страны за счет народа, оставляя себе право бесконтрольного пользования властью⁸.

Еще один элемент нестабильности в положение правящей партии внесли смены кабинетов. После отставки Н. Такэсита в условиях отсутствия общепризнанной кандидатуры на пост премьер-министра внутри ЛДП разгорелась межфракционная борьба, усилившаяся после неоднократных

⁷ Там же.

⁸ Бунка хёрон. 1989, № 9, с. 29.

отказов от этого поста одного из старейших деятелей ЛДП — М. Ито. Результатом явилось выдвижение кандидатуры министра иностранных дел С. Уно из бывшей фракции Я. Накасонэ после получения согласия лидеров двух ведущих фракций — Такэсита и Абэ. В политических кругах циркулировали слухи, что кабинету С. Уно, сформированному 2 июня, заранее уготована недолгая жизнь, поскольку по мере приближения назначенных на конец июля выборов в палату советников обстановка складывалась все более неблагоприятно для правящей партии⁹.

Однако и за небольшой отведенный ему срок премьер-министр С. Уно, не замешанный в связях с «Рикруто», не смог избежать персонального скандала: в прессе всплыла история о его романе с гейшей, которая на страницах журнала «Майнити уикли» представила своего бывшего любовника в весьма неприглядном свете. Оппозиция незамедлительно потребовала его отставки. Репутация Уно, особенно в глазах избирателей, оказалась безнадежно подорванной, а вместе с этим упала и популярность кабинета. За один месяц число поддерживающих правительство, согласно опросу, сократилось на 10% и составило всего 12,9%¹⁰.

Общую картину дополняло растущее недовольство крестьян сельскохозяйственной политикой ЛДП. Имея в их лице традиционную политическую опору, либерал-демократы всегда окружали особой заботой сельское хозяйство путем установления повышенных закупочных цен, системы дотаций и защиты от импорта более дешевой зарубежной продукции. Однако логика развития международной торговли и экономических связей в условиях рыночной экономики требовала снятия искусственных барьеров. В накопившихся до взрывоопасного состояния японо-американских торгово-экономических противоречиях, превращавшихся уже в политическую проблему, одно из главных мест занимали искусственные препоны на пути импорта американской сельскохозяйственной продукции в Японию. Исходя из долговременных перспектив японской экономики и интересов сохранения японо-американского союза, правительство ЛДП было вынуждено приступить к осуществлению ряда мер по либерализации импорта сельскохозяйственных продуктов.

Но эти меры вызвали недовольство крестьянства, которое с трудом удавалось сдерживать. Оно прорвалось, когда правительство стало всерьез обдумывать планы либерализации импорта риса, являющегося главной и благодаря системе гарантированных закупочных цен наиболее прибыльной сельскохозяйственной культурой в Японии. Себестоимость японского риса в несколько раз выше калифорнийского при аналогичном качестве последнего. Естественно, что это грозит разорением крестьянству. Понимая это, правительство в течение уже ряда лет поощряет крестьян к отказу от производства риса, сокращению его площадей, призывает заняться выращиванием другой продукции. Однако крестьяне делают это с большой неохотой, не желая менять гарантированный доход от риса на зависящий лишь от конъюнктуры рынка доход от продажи другой продукции.

Недовольство крестьян проявилось в том, что накануне выборов в палату советников в 17 префектурах более 30 организаций, прежде всего молодежные отделы сельскохозяйственных кооперативов, заявили об отказе в поддержке ЛДП. В результате партия получила самые низкие за последние 20 лет показатели поддержки среди крестьян — 44%. Для сравнения: в 1986 г. она достигала 82%¹¹.

⁹ The Daily Yomiuri. 29.05.1989.

¹⁰ The Daily Yomiuri. 14.07.1989.

¹¹ Иомиури симбун. 05.01.1990.

Все перечисленные выше политические факторы оказали прямое влияние на результаты выборов в палату советников парламента Японии, состоявшихся 23 июля 1989 г. (переизбиралась, как обычно, половина состава палаты). Правящая ЛДП потерпела на них сокрушительное поражение, впервые за всю послевоенную историю господства консерваторов потеряв большинство в верхней палате. Из оппозиционных партий значительного успеха добилась СПЯ, увеличившая свое представительство на $\frac{1}{3}$ и имеющая теперь 73 места по сравнению с 43 до выборов. Остальные оппозиционные партии выступили неудачно, потеряв часть имевшихся мандатов. В новом составе палаты советников ЛДП принадлежит 110 мест (до выборов — 142), оппозиции — 142 места. Таким образом, в японской политике возник фактор постоянной нестабильности, поскольку, потеряв большинство в верхней палате, ЛДП сохраняет его в нижней. По конституции, палата представителей имеет преимущественное право при утверждении бюджета и ратификации международных договоров. Остальные вопросы не могут быть решены в парламенте без обсуждения в палате советников, и конфронтация между правящей партией и оппозицией в любой момент может привести к парализации его работы.

Поражение ЛДП во многом было обусловлено и тем, что все негативные факторы — дело «Рикруто», потребительский налог, недовольство аграрной политикой и персональный скандал с премьером С. Уно — наложились один на другой, создав для правящей партии крайне неблагоприятный фон. Вероятно, с каждой из этих проблем в отдельности консерваторы могли бы справиться с меньшими потерями. В то же время в предвыборной борьбе они действовали традиционными методами, выдвигая кандидатов по испытанному шаблону, в том числе и по принципу «наследования» места. (До 40% депутатов ЛДП являются представителями второго, а то и третьего поколения семей консервативных политиков.) В условиях потери доверия со стороны населения, особенно в аграрных районах, это также способствовало поражению. Так, на о-ве Сикоку, где преобладает сельское хозяйство, не прошел ни один кандидат ЛДП. То же произошло и в преимущественно аграрных районах севера Хонсю, где потерпели поражение все кандидаты, за исключением одного¹².

Успеху СПЯ безусловно способствовало широкое недовольство политикой правящей партии. Социалисты собрали много «негативных» голов, отданных за них скорее в знак протеста против политики ЛДП, нежели поддержки политики СПЯ. Однако надо отметить, что и сама соцпартия умело вела предвыборную борьбу. Важное значение имел и курс председателя ЦИК Т. Дои, доказавшей свою способность руководить партией и укреплять ее.

Еще в 1964 г. Т. Нарита, позже ставший председателем партии, сформулировал три главных недостатка политики СПЯ: узкопарламентский характер, зависимость от профсоюзов и слабая повседневная деятельность¹³. Дои активно занялась устранением этих недостатков. Партия распространила свое влияние на новые слои и народные движения. Она вышла за рамки традиционной опоры главным образом на организованное рабочее движение (до 65—70% депутатов СПЯ являлись

¹² Japan Echo. 1989, vol. 16, № 4, с. 6.

¹³ Там же, с. 7.

выходцами из профсоюзов), выдвинула многих кандидатов в депутаты из новых слоев, в том числе женщин, активность которых в пользу СПЯ определялась и симпатиями к личности Т. Дои. Произошли изменения и в возрастном составе электората, голосовавшего за партию. Молодые избиратели гораздо больше знакомы с обликом «Новой СПЯ», провозглашенным Т. Дои, и мало помнят радикальные установки Социалистической партии 60-х годов, отпугивавшие более старшее, консервативно настроенное поколение.

Нельзя не отметить, что за СПЯ проголосовали и многие из тех, кто обычно поддерживал другие оппозиционные партии. В глазах избирателей лишь СПЯ представляет реальную силу, могущую в перспективе создать альтернативу власти ЛДП, поскольку позиции КПЯ, Комэйто и ПДС в последнее время имели тенденцию к постоянному ослаблению.

Несмотря на полную непричастность к скандалу вокруг «Рикруто», КПЯ на выборах выступила неудачно. Усиливается ее политическая изоляция, она практически исключена из процесса поиска путей совместных действий или вариантов коалиционных союзов, который осуществляется в лагере оппозиции. Неблагоприятный в целом для КПЯ политический климат в стране усугубляется догматическими подходами партии ко многим политическим вопросам, отсутствием внутрипартийной демократии, нетерпимостью к политическим соперникам, претензиями на единоличное руководство демократическими силами. В нынешнем своем виде политика КПЯ не находит широкого отклика среди населения Японии. За последние несколько лет практически ни одна инициатива КПЯ не получила массовой поддержки, не превратилась в широкое народное движение. Это ведет к организационному застою партии. Безусловно, негативное влияние на положение партии в период выборов оказали и процессы в Восточной Европе, которые трактовались средствами массовой информации как «крах коммунистической доктрины». В результате КПЯ потеряла три места и имеет ныне в палате советников 14 депутатов.

Партия Комэйто потеряла два места (остался 21 депутат), не добрав по округам с пропорциональным представительством 1 млн. голосов. Несмотря на постоянные усилия партии, ей не удается добиться значительного расширения своей избирательной базы. По-прежнему ее основу составляет религиозно-общественная буддийская организация Сока гаккай, которую последнее время сотрясают внутренние распри, что ведет к сокращению числа ее сторонников и поддержки в обществе в целом. Усугубили положение Комэйто и обвинения в коррупции бывшего председателя ЦИК Д. Яно и депутата парламента от этой партии К. Икэда.

Скандалные разоблачения по делу «Рикруто» сказались и на итогах выборов для ПДС. Кроме того, после ликвидации профцентра Домэй, бывшего главной избирательной опорой партии, она как бы потеряла точку опоры. Это проявилось в непоследовательности курса ПДС, которая делала главный упор то на выработку форм коалиционного правительства оппозиции, то на независимость и самостоятельность действий. В условиях нового курса СПЯ, направленного на учет политических реальностей, многие сторонники ПДС предпочли голосовать за социальную партию как более надежную силу. ПДС потеряла свыше 1,2 млн. голосов и сохранила всего лишь восемь мест в верхней палате¹⁴.

Новым и очень важным моментом в политической жизни Японии стала деятельность созданной осенью 1987 г. Всеяпонской конфедерации профсоюзов частных компаний (Рэнго), в которую вошло большинство

¹⁴ Asahi Evening News. 12.09.1989.

прежних объединений. На выборах в палату советников Рэнго провела 11 из 12 баллотировавшихся кандидатов (позднее к ним добавился еще один), причем почти все не были функционерами профсоюзного движения¹⁵.

Рэнго выступала не как отдельная политическая партия, а как консолидирующая основа для сближения и в перспективе объединения партий социал-демократии (СПЯ, ПДС, СДС). Рэнго стремилась выдвинуть своих кандидатов там, где позиции СПЯ либо ПДС слабы и не давали этим партиям шансов на успех. Главной целью, по заявлениям руководителей объединения, были усилия по созданию такой системы оппозиционных партий, которая могла бы в любое время заменить у власти ЛДП¹⁶.

В результате выборов Рэнго стала превращаться во внушительную политическую силу. И до этого она уже имела в палате представителей «горизонтальную» организацию, объединявшую 51 депутата от СПЯ и ПДС. Создав в палате советников свою группу, Рэнго в общей сложности стала обладать голосами 63 депутатов парламента. В то же время успешное выступление Рэнго на выборах свидетельствует об утрате доверия избирателей к традиционным партиям, их стремлении опереться на новые структуры.

После июльских выборов в палату советников впервые в послевоенной Японии возникла ситуация определенного «парламентского двоевластия», которому суждено существовать по крайней мере несколько лет (учитывая, что выборы половины состава палаты проводятся раз в три года).

Помимо конъюнктурных причин поражение ЛДП было обусловлено и фундаментальными факторами, начавшими оказывать воздействие на политический выбор избирателей к концу 80-х годов. К этому времени глубокие перемены в экономике свидетельствовали о формировании в Японии постиндустриального общества. Повышение значения интеллектуального элемента в общественном производстве, творческого начала в характеристике рабочей силы стало поднимать роль личности, подчеркивать ценность индивидуальной непохожести. В социальном плане указанный процесс проявился в усилении разнообразия интересов, ценностных ориентаций. В политике это воплотилось в большей плюрализации взглядов и потребностей политического самовыражения. Различные политические интересы стали требовать возможностей для своей реализации.

Проходит то время, когда главной целью нации было обеспечение экономического роста и правящая партия получала поддержку своей политики при условии обеспечения достижения этих целей, даже если нарушала правила политической этики и демократические принципы. Именно на это опиралась сформированная в 1955 г. «полупартийная система», которая справедливо именуется в Японии еще и «полудемократической». Однако ныне более половины избирателей составляет послевоенное поколение¹⁷. Это поколение, выросшее в обстановке стабильного и успешного развития экономики, воспринимает экономическое процветание как естественное состояние и, согласно результатам июльских выборов, не желает мириться с фактами политической коррупции или нарушением демократических процедур осуществления власти. Как свидетельствует опрос, проведенный накануне выборов, более 70% его

¹⁵ Japan Echo. 1989, vol. 16, № 4, с. 7.

¹⁶ Сэрон. 1989, № 12, с. 58.

¹⁷ Иомиури симбун. 26.01.1990.

участников выразили удовлетворение своим уровнем жизни и в то же время более 60% респондентов заявили, что испытывают неудовлетворение современной политикой¹⁸.

Немалое влияние на настроения японских избирателей оказали и события, происходящие в мире. Кардинальные перемены в отношениях между Востоком и Западом, означающие конец эпохи «холодной войны», подрывают саму основу «системы 1955 г.», ставшей одним из плодов этой эпохи ожесточенной идеологической конфронтации. Стремительные события, приведшие к краху структуры монопольной власти коммунистических партий в странах Восточной Европы, вновь подтвердили универсальный принцип порочности любой монополии как источника застоя и загнивания, заставили японских граждан как бы вновь взглянуть под этим углом зрения на структуру власти ЛДП.

Все большее число членов японского общества склоняется к мысли о необходимости перехода от «полудемократической» системы к демократической по образцу тех стран Запада, где периодический переход власти от одной партии к другой считается неотъемлемым естественным свойством политической структуры. Вот почему в отличие от прежних лет, когда недовольные политикой ЛДП просто не шли к избирательным урнам, на этот раз произошло «горизонтальное» перемещение голосов недовольных в основном к СПЯ. Характерно, что подобные настроения о необходимости «модернизации» политической структуры получают широкое распространение и в японском истеблишменте, причем это увязывается с задачей обретения Японией новой роли мировой политической державы, для которой необходима и соответствующая современным требованиям политическая структура власти, обеспечивающая возможность ее демократической сменяемости.

Японские аналитики отмечают, что за внешними изменениями в политическом или социальном поведении стоят и более глубинные изменения в социально-классовой структуре. Их суть в увеличивающейся дифференциации в доходах, в углубляющемся разрыве между теми, кто может играть на бирже и кто нет, между теми, кто уже владеет недвижимостью до начала бешеного роста цен на землю, и теми, кто остается без своего участка земли. Такие тенденции стали особенно заметны с середины 80-х годов, отражая «успехи» неоконсервативной политики. Имущественная же дифференциация вызывает усиление чувства социальной несправедливости, которое нашло отражение в отношении к налогу на потребление и к делу «Рикруто»¹⁹

Факторы, оказавшие влияние на итоги выборов в палату советников, создали новую ситуацию, заставившую японское общество говорить о начале долговременных изменений в политике.

Вся вторая половина года прошла под знаком перегруппировки сил, подготовки правящей партии и оппозиции к следующему важнейшему событию — выборам в палату представителей парламента Японии.

ПОЛИТИКА ПРАВЯЩЕЙ ПАРТИИ

Главной задачей ЛДП была разработка мер, призванных преодолеть негативные последствия поражения на выборах в палату советников, переломить тенденцию падения авторитета и поддержки партии.

¹⁸ Иомиури симбун. 25.01.1990.

¹⁹ Сэкай. 1989, сентябрь, с. 16.

В краткосрочном плане необходимо было сменить руководителей, дискредитировавших себя в глазах избирателей. Вскоре после выборов кабинет С. Уно подал в отставку, взяв на себя ответственность за их исход. После недолгого периода напряженной межфракционной борьбы внутри ЛДП неожиданно для многих на пост председателя партии была выдвинута кандидатура бывшего министра просвещения, сравнительно малозаметного деятеля ЛДП Тосики Кайфу. По сообщениям печати, его поддержали две крупнейшие фракции — Такэсита и Абэ (сам Т. Кайфу принадлежит к относительно слабой фракции Комото). Аналитики считали его компромиссной фигурой, полностью зависящей от Такэсита. Его кабинет должен был носить переходный характер на период между выборами и расчистить путь к премьерству для первого «в очереди» из старейшин — С. Абэ²⁰

2 августа Т. Кайфу был избран председателем ЛДП, значительно опередив по голосам своих конкурентов, а через неделю в парламенте состоялись выборы нового главы кабинета. В нижней палате победу одержал Т. Кайфу, а в верхней, как сигнал будущих парламентских потрясений, была избрана Т. Дои, получившая на 18 голосов больше своего конкурента. Однако по существующим правилам преимущество имеет решение нижней палаты, на основе чего третий в 1989 г. премьер-министр Т. Кайфу сформировал новый кабинет.

Анализ причин неудачи на июльских выборах показал ЛДП, что главной из них было широкое неприятие нового потребительского налога. Надо было найти новую форму, не отказываясь от налога по существу. Один из лидеров ЛДП, С. Канэмару, высказал идею о радикальном пересмотре налога с учетом интересов потребителей, пойдя на сокращение поступлений в сумме до 1 трлн. иен²¹. Однако рассмотрение этого вопроса выявило существование противоположных подходов в партии, внутри которой произошло разделение на две группы и началась острая дискуссия. Первую группу составляли сторонники «политической целесообразности», выступавшие за полное освобождение продовольственных товаров от этого налога, вторую — консерваторы, исходившие из «налоговой целесообразности» и настаивавшие на сохранении налога и на продовольственные товары, но в облегченной форме — 2%. Дискуссия длилась несколько месяцев и завершилась в самый последний момент перед истечением срока подачи проекта принятием 1 декабря компромиссного решения, найденного премьер-министром. Он «сложил и поделил пополам» обе позиции, предложив вариант пересмотра налога, по которому на стадии производства и оптовой торговли продовольственные товары облагаются облегченным налогом, а в розничной торговле освобождаются от него²².

Почувствовав настроения в обществе, все более решительно выступающем за отход от «системы 1955 г.», в руководстве ЛДП пришли к выводу о желательности для партии самой инициировать необходимые реформы, направленные на создание системы периодической сменяемости власти, и взять этот процесс под свой контроль, обеспечивая сохранение главных позиций и реализацию интересов, чем встать перед угрозой возможного нового поражения и полной потери власти. Эти выводы подкреплялись «двоевластием» в парламенте и серьезным усилением СПЯ, с которой уже начали регулярные консультации лидеры деловых

²⁰ The Daily Yomiuri. 08.08.1989.

²¹ Сюкан дзидзи. 23.12.1989.

²² Там же.

кругов на предмет возможных вариантов участия партии в правительстве.

Поэтому другим направлением деятельности ЛДП, имеющей более долговременный характер, стало ускорение разработки комплекса политических реформ, которые были сформулированы партией в обнародованном в мае документе «Основные направления политической реформы». Сами реформы намечается осуществлять в двух плоскостях: структура политической системы и методы политической деятельности²³

По мере того как проходил июльский шок, ЛДП и правительство постепенно стали восстанавливать утраченные позиции. Это нашло свое отражение в динамике изменения их поддержки в обществе: в середине сентября доля поддерживающих кабинет Кайфу впервые с октября 1988 г. превысила долю выступающих против — соответственно 40,9 и 38,1%. Та же тенденция наблюдалась и в отношении ЛДП (41,8 и 33,5%)²⁴. Через два месяца правительство получило поддержку 44,9% опрошенных, а ЛДП — 43,4%. При этом произошло очередное падение поддержки СПЯ, продолжавшееся четвертый месяц, — до 21,2%²⁵

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОППОЗИЦИИ

Много трудных проблем пришлось решать в период между выборами Социалистической партии Японии. Главным было в максимальной степени сохранить тот «бум СПЯ», который обеспечил партии победу на выборах в палату советников. Перед ней во многом впервые встали проблемы практической готовности играть роль правящей партии, что требует наличия соответственно подготовленных кадров, четкой политической программы, включающей реально выполнимые обязательства в области как внутренней, так и внешней политики.

Руководство СПЯ во главе с Т. Дои сосредоточило усилия на совершенствовании самой партии, расширении ее массовой базы, что было особенно актуально в связи с самоликвидацией Генерального совета профсоюзов (Сохё) и присоединением его к Рэнго в ноябре. Другим направлением деятельности был поиск возможных вариантов и форм коалиционного правительства в случае победы оппозиции на грядущих выборах.

Значительное внимание было обращено на совершенствование программных установок партии, приведение их в соответствие с быстро меняющейся действительностью. Основные принципиальные новшества были провозглашены еще в «Новой декларации» 1986 г., которая открыла для партии перспективу движения по пути социал-демократии западноевропейского типа. Перемены в странах Восточной Европы, а также успехи социал-демократических партий в ряде стран, рост популярности социал-демократических идей в мире в целом, новые позиции, завоеванные в палате советников, убедили руководителей партии в правильности избранного курса.

В сентябре появился новый документ, получивший название «Концепция Дои». В нем декларировалось отношение СПЯ к ряду важнейших вопросов политики, составляющих предмет постоянных острых разногласий внутри оппозиционных сил. Несколько ранее в документе «Основы

²³ Подробнее об этом см. статью Д. В. Стрельцова.

²⁴ The Daily Yomiuri. 02.10.1989.

²⁵ The Daily Yomiuri. 27.11.1989.

политики коалиционной власти» СПЯ заявила, что в случае ее прихода к власти она будет признавать и уважать японо-американский «договор безопасности» в течение некоторого периода, оставаясь одновременно противником договора в принципе. Ликвидация договора возможна, по мнению СПЯ, лишь тогда, когда будет создана новая международная среда, исключающая саму необходимость его существования²⁶. Теми же принципами определялся подход к «силам самообороны» Японии. В дополнение к этому «Концепция Дои» сформулировала позицию СПЯ по корейской проблеме: партия отходит от односторонней ориентации на КНДР и будет развивать отношения параллельно и с Южной Кореей. Модифицирована была и позиция по проблеме АЭС: СПЯ теперь допускает функционирование имеющихся станций, но против строительства новых²⁷.

В октябре генеральный секретарь СПЯ Ц. Ямагути заявил, что СПЯ в случае прихода к власти будет строить новую политику. Она будет исходить из того, что Япония является членом западного сообщества и должна на международной арене действовать соответствующим образом в целях преодоления старой структуры мира эпохи «холодной войны»²⁸.

Таким образом, социалисты предприняли ряд новых важных шагов, призванных устранить не отвечающий условиям современного японского общества облик партии, сложившийся в 60-е годы, открыть возможности достижения договоренностей о создании коалиционного правительства с партиями «среднего пути».

Центральное место во взаимоотношениях внутри оппозиционных сил заняли вопросы согласования вариантов коалиционного правительства. В период между выборами каждая из партий разработала для себя ряд альтернатив, исходя из различных прогнозов результатов выборов. Объективно соотношение политических сил, настроения избирателей создавали ситуацию, делающую весьма вероятной победу оппозиции и на выборах в палату представителей. Так, в ходе опросов, проведенных ведущими японскими газетами в сентябре, около 75% респондентов высказалось за ту или иную форму коалиционной власти, при этом участие ЛДП в ней поддержало приблизительно 50%, а за продолжение монопольной власти ЛДП выступило лишь 12—17%²⁹. Как правящая, так и оппозиционные партии все отчетливее видели, что проблема коалиционного правительства из сферы абстрактных размышлений перемещается в область реальной политики.

Однако, как и в прежние годы, в процессе переговоров между СПЯ, ПДС, Комэйто и СДС вновь проявились слабости оппозиции: нежелание каждой из партий пойти на уступки, стремление не столько достичь компромиссного варианта коалиционной власти, сколько обеспечить себе максимум преимуществ по сравнению с другими участниками, что подрывало саму возможность договоренности.

Споры вокруг проблемы коалиции развернулись в двух плоскостях: альтернативные предложения оппозиции по налоговой системе, сельскохозяйственной политике, реформе избирательной системы и принципиальные позиции партий по таким проблемам, как японо-американский

²⁶ Сёкун. 1989, № 10, с. 87.

²⁷ The Daily Yomiuri. 11.09.1989.

²⁸ The Daily Yomiuri. 23.10.1989.

²⁹ Нихон кэйдай симбун. 04.09.1989; Асахи симбун. 10.09.1989; Майнити симбун. 10.09.1989.

«договор безопасности», «силы самообороны» и оборонная политика, программные установки и цели.

ПДС и Комэйто, опираясь на опыт сотрудничества с СПЯ в кампании по выборам в палату советников, когда потерянные ими голоса в основном собрала соцпартия, стремились не допустить повторения подобной ситуации на предстоявших выборах, что ставило бы под сомнение сам смысл их существования. Поэтому главные усилия они сосредоточили на выдвижении перед СПЯ требований об изменении ее линии по принципиальным вопросам.

Что касается руководства СПЯ во главе с Т. Дои, то оно пошло на отмеченные выше изменения курса партии не только и не столько под давлением других партий, сколько исходя из необходимости выведения партии из состояния «вечной оппозиции» и превращения ее в партию, реально подготовленную к осуществлению власти. Естественно, при этом принимались во внимание и интересы создания коалиции, ибо социалисты понимали, что самостоятельно быть правящей партией они пока не могут.

Однако параллельно ПДС и Комэйто не забывали и о других вариантах, в частности о возможности блокировки и с правящей ЛДП или ее частью. Не оставляла без внимания отношения с ЛДП и соцпартия. (Сама правящая партия также осуществляла активный зондаж оппозиции и просчитывала варианты возможных союзов.)

КПЯ же была с самого начала выключена из этой игры, поэтому ей пришлось выдвинуть собственную инициативу по проблеме коалиции. КПЯ призвала создать «временное коалиционное правительство» оппозиционных партий, опирающееся на консенсус по трем задачам: безусловной отмены потребительского налога, запрета на политические дотации со стороны бизнеса (искоренения причин дела «Рикруто») и запрета на либерализацию импорта риса. Однако, как и ожидалось, эта инициатива не получила поддержки, и КПЯ вновь осталась в стороне³⁰.

Слабость оппозиции, ее неготовность к серьезным мерам для реального взятия власти, привычка быть «вечной оппозицией», ставшая уже второй натурой, привели к тому, что неоднократные встречи, консультации руководства партий не привели к выработке приемлемого варианта коалиционного правительства. Тем не менее на основании расчетов политиков, которые обсуждались на страницах японской прессы, можно выделить следующие комбинации возможных коалиций.

1. Коалиция четырех оппозиционных партий — СПЯ, Комэйто, ПДС и СДС. Такой вариант составил бы наиболее существенный противовес ЛДП, за него выступало и профобъединение Рэнго, значительно усилившееся после присоединения к нему в ноябре Сохё. Однако здесь все упирается в недовольство ПДС и Комэйто «нереалистическим курсом» СПЯ, которое продолжает высказываться даже и после тех значительных шагов, которые были предприняты СПЯ в направлении модификации своей политики.

2. Система трех полюсов власти: ЛДП — СПЯ — коалиция ПДС и Комэйто. Она маловероятна из-за ограниченных возможностей оппозиции в такой комбинации.

3. Коалиция консерваторов с реформистами, а именно ЛДП с ПДС и Комэйто или с каждой из них в отдельности.

4. В случае раскола ЛДП объединение ее части с ПДС — Комэйто, в которое могла бы быть вовлечена и СПЯ, т. е. «большая коалиция консерваторов и реформистов».

³⁰ Бунка хёрон. 1989, № 11, с. 30.

В любом случае очевидно, что главную силу оппозиции составляет СПЯ, поэтому в ЛДП разрабатываются и варианты создания структуры попеременной власти «двух больших партий» или даже коалиции ЛДП — СПЯ.

Не нашел своего решения и вопрос о потребительском налоге. Совместный вариант четырех оппозиционных партий в форме десяти законопроектов был внесен в парламент. Он предполагал отмену потребительского налога и восстановление для компенсации налога на товары, а также рост налоговых поступлений с предприятий в связи с хорошей экономической конъюнктурой. Однако обсуждение этого вопроса в парламенте с самого начала приняло форму резкой политической конфронтации между оппозицией и ЛДП. Первые настаивали только на отмене налога, вторая соглашалась обсуждать лишь варианты его пересмотра при сохранении в принципе. Как и ожидалось, конфликт привел к противостоянию нижней и верхней палат парламента и зашел в тупик, а тем временем население постепенно привыкало к новому потребительскому налогу.

ВЫБОРЫ В ПАЛАТУ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

Таким образом, энергичная политика ЛДП, направленная на восстановление утраченных позиций, и неспособность оппозиции создать реальную альтернативу власти, добиться единства действий и организационно его оформить, декларативность политических программ оппозиционных партий, кадровая слабость — все это стало к концу года менять соотношение сил в пользу правящей партии. Избиратели, возлагавшие надежды на оппозицию, стали опасаться возможной потери стабильности, экономических и политических потрясений в случае ее победы на выборах. Оппозиционным партиям не удалось достичь цели — как можно скорее после июльских выборов добиться роспуска палаты представителей, пока среди народа сохранялся эмоциональный заряд в их пользу. ЛДП умело маневрировала и оттягивала роспуск. Еще в октябре Т. Кайфу получил кредит доверия: он был вновь переизбран председателем ЛДП и продолжал возглавлять правительство, набирая очки. Улучшающаяся ситуация позволила правящей партии в конце ноября принять решение о роспуске палаты представителей в конце января 1990 г. и проведения 18 февраля всеобщих выборов. Видя усиление позиций ЛДП, деловой мир приободрился и вновь сделал на нее ставку, направив огромные дотации на предвыборную кампанию либерал-демократов. Последним удалось выставить 325 кандидатов в депутаты палаты представителей, тогда как СПЯ так и не смогла достичь поставленной цели — выдвинуть 180 кандидатов, с трудом набрав 148. Еще хуже выглядели другие партии.

ЛДП, воспользовавшись слабостью оппозиции и событиями на мировой арене, особенно в Восточной Европе, шла на выборы с лозунгом «сохранения системы, обеспечившей процветание Японии», предрекая в случае победы оппозиции период невзгод.³¹

Результаты выборов оказались гораздо более успешными, чем ожидала ЛДП. Ей не только удалось сохранить простое большинство, но и убедительно победить, завоевав 275 из 512 мест. Правда, по сравнению

³¹ Иомиури симбун. 25.01.1990.

с положением до выборов партия отступила, потеряв 20 мест, однако и полученных вполне хватало для формирования однопартийного правительства. Как обычно, к ЛДП после выборов присоединились и 11 «независимых» консерваторов. Полученное стабильное большинство (286 мандатов) обеспечило ЛДП контроль над всеми комиссиями парламента.

Вместе с тем безусловного успеха добилась СПЯ. Она увеличила свое представительство с 83 до 136 мест, т. е. в 1,5 раза, одержав крупнейшую за 23 года победу. Другие же оппозиционные партии, как и летом 1989 г., откатились с занимаемых позиций: Комэйто потеряла 11 мандатов и теперь имеет 45 мест, КПЯ — 10 мандатов (16 мест), ПДС — 12 (14 мест). Прежние позиции — четыре места — сохранил лишь СДС. Остальные мандаты достались мелким партиям и независимым. Для партий центра выборы создали новую, неблагоприятную ситуацию. Комэйто не имеет теперь права выдвигать альтернативный проект бюджета и ставить вопрос о доверии правительству (по закону для этого необходимо 50 депутатских мест). Все другие партии вообще утратили право законодательной инициативы, для которого нужно иметь 20 депутатов. Как видно из приведенных данных, СПЯ в этот раз одержала победу не за счет консерваторов, а за счет других оппозиционных партий, что еще более осложняет перспективы создания в будущем широкой коалиционной власти оппозиции.

Каковы же основные выводы из результатов всеобщих выборов 1990 г.? Как и ранее, сработал «балансирующий механизм», свойственный японскому электрорату: подав предупреждающий сигнал ЛДП на выборах в палату советников, избиратели воздержались от выбора пути радикальных перемен, ожидавшихся в случае победы оппозиции, и проголосовали за социальную стабильность. Вновь умелой в политике проявила себя ЛДП, сочетавшая твердость избранного курса в целом с готовностью идти на реформы, улавливая настроения и требования общества. Как и прежде, показала себя не с лучшей стороны оппозиция, продемонстрировавшая своими действиями неготовность взять на себя всю полноту ответственности за политику страны.

И все же нельзя говорить о том, что политическая обстановка полностью вернулась в прежнее состояние. Об этом свидетельствует крупная победа СПЯ, объединившей голоса значительной части общества, недовольной монопольной властью ЛДП. Нынешняя СПЯ превратилась в такую силу, с которой либерал-демократы не могут не считаться не только с точки зрения соблюдения правил парламентской демократии, но и при планировании и реализации своих политических целей. Иначе говоря, требуется обновление политического механизма в направлении создания системы периодической сменяемости власти. Этого требует и «двоевластие» палат японского парламента. Политический маятник, резко качнувшийся от ЛДП в июле 1989 г., вновь сместился в ее сторону в феврале 1990 г., однако его новое положение уже иное, нежели было до этих драматических колебаний. На внутривнутриполитической арене Японии называют признаки серьезных структурных перемен.

Новые тенденции во внешней политике Японии в 1989 г.

Е. К. Андреев

80-е годы текущего столетия вывели Японию в число ведущих держав мирового сообщества. Впечатляющие успехи страны в сфере экономического развития сопровождались нарастающей активностью ее руководства, направленной на реализацию программной задачи — повышения политической роли Японии в международных делах. В условиях двухполюсной структуры соотношения сил в мире, при которой доминирующую роль в западном лагере играли США, японские правящие круги на протяжении практически всего десятилетия делали упор на максимальное использование в указанных целях системы японо-американского союза, последовательно проводя линию на постепенное расширение в его рамках удельного веса и значимости своей страны. Успешное продвижение Токио по данному пути во многом стало возможным благодаря совпадению на этом этапе интересов японского руководства и Вашингтона, содействовавшего росту — в выгодных для США пределах — политического влияния одного из своих наиболее верных и перспективных союзников с точки зрения совместных действий на международной арене (включая такие области, как взаимоотношения в «треугольнике» США — Япония — Западная Европа, американская политика в азиатско-тихоокеанском регионе, отношения с СССР и др.).

Конец 80-х годов отчетливо показал, что правительству Японии удалось добиться существенного изменения соотношения сил внутри японо-американского союза, которое позволило в принципе говорить об установлении отношений «равного партнерства» между ними и «взаимодополняемости» двух стран. Изменение роли Японии внутри западного лагеря наглядно проявилось, в частности, в работе ежегодных совещаний глав государств и правительств семи ведущих индустриальных стран Запада.

В этот же период все более отчетливо начинают проявляться элементы многоплановости во внешней политике Японии, которые на практике находят выражение в активизации японского руководства на иных, помимо американского, направлениях внешнеполитической деятельности, включая, прежде всего, международные организации, АТР, Западную Европу, Центральную Америку и т. д. Токио как бы перешел от этапа жесткой ориентации на расширение своей роли в рамках союза с США к периоду развития на «широких просторах» глобальной политики (что не означает отказа от проамериканской ориентации при формировании его политики).

Модернизацию внешнеполитической стратегии японского руководства можно связать с общими изменениями в международных делах, в частности с тенденцией к возрождению и расширению роли ООН, выходом на политическую арену новых активно действующих лиц, в том числе ряда государств азиатско-тихоокеанского региона (АТР), а также в определенной мере с переменами в позициях США, которые столкнулись с серьезными проблемами, особенно в экономической сфере (громадный дефицит госбюджета, превращение в страну-должника и, наконец, значительно возросшая зависимость американской экономики от других стран, и прежде всего от Японии).

Результатом внесения коррективов во внешнеполитическую концепцию японских правящих кругов стало появление в 1988 г. программы «увеличения международного вклада» Японии, определяющей основные направления дипломатической деятельности по дальнейшему повышению авторитета и влияния страны в мире, среди которых — «сотрудничество во имя сохранения мира», увеличение официальной помощи развитию (ОПР) странам «третьего мира», содействие расширению международных культурных обменов.

Вместе с тем японское руководство, похоже, не ожидало, что наметившаяся перестройка международных отношений примет действительно революционный характер и будет развиваться столь стремительными темпами. А главное, как оказалось, Токио был не готов к кардинальному изменению своих внешнеполитических установок, сформировавшихся и действовавших (причем, следует признать, с хорошей для Японии отдачей) в эпоху «холодной войны».

Развитие диалога между СССР и США и особенно итоги встречи на высшем уровне на Мальте, обозначившей приближение конца «холодной войны», сдвиги в разоруженческих вопросах, перестройка на европейском континенте, продвижение вперед по пути урегулирования региональных конфликтов, в том числе в азиатско-тихоокеанском регионе, вывод советского воинского контингента из Афганистана, советско-китайская нормализация — все это поставило Токио перед необходимостью внести коррективы в свою внешнеполитическую концепцию. Однако именно для Японии, комфортно существовавшей в прежней системе международных координат, этот процесс оказался особенно трудным и медленным.

В создавшихся условиях японское руководство заняло в 1989 г., по сути дела, выжидательную позицию, ограничившись корректировками своих оценок международной ситуации, признанием наличия в ней позитивных перемен. В этом ключе были выдержаны все основные выступления в течение года премьер-министра Японии, министра иностранных дел, других японских руководителей как внутри страны, в том числе в парламенте, так и на международных форумах, включая Генеральную Ассамблею ООН.

Вместе с тем параллельно японская сторона пыталась принизить значение указанных перемен для азиатско-тихоокеанского региона, как бы «оправдывая» тем самым отсутствие существенных сдвигов в собственной политической линии.

Это собственно наглядно проявилось в «Голубой книге по внешней политике Японии» за 1989 г.¹ В ней впервые делается вывод о том, что «в основополагающей структуре противостояния, определявшей международную обстановку в послевоенный период, происходят изменения». Признается, что новое мышление, демонстрируемое советским руковод-

¹ Вага гайко-но кинкё. 1989.

ством, «внесло вклад» в развитие отношений между Востоком и Западом. Но в том же документе, в разделе, посвященном вопросам обеспечения безопасности Японии, вновь повторяются суждения о якобы сохраняющейся «угрозе для Японии с Севера» и делается упор на то, что, несмотря на сдвиги в отношениях между Востоком и Западом, с точки зрения гарантий безопасности страны «никаких изменений не произошло», и утверждается, что в АТР политика нового мышления в полной мере «пока не работает».

В период, когда обновленная концепция оставалась в стадии разработки, правительство Японии сосредоточило основные усилия на дальнейшей реализации программы «увеличения международного вклада» страны, о чем и заявил 10 февраля 1989 г. премьер-министр².

Происшедшие в течение года перестановки в руководстве Японии, в результате которых на высшие посты в государстве и правящей Либерально-демократической партии пришел сначала С. Уно, а затем Т. Кайфу, не повлияли на внешнеполитические ориентиры. В частности, последний, выступая в парламенте после своего избрания премьер-министром, указал на необходимость последовательной реализации программы «увеличения международного вклада» Японии и по сравнению с предшественниками лишь несколько больший акцент сделал на «культурном аспекте», а также подчеркнул стремление налаживать многостороннее сотрудничество в области охраны окружающей среды³.

Упорная приверженность традиционным внешнеполитическим установкам в немалой степени была обусловлена значительными, как считают японцы, успехами, достигнутыми за предыдущий период в плане повышения авторитета страны в мире. Определенным мерилom в этом смысле стали для них мероприятия, связанные с похоронами императора Хирохито, на которых присутствовали представители 163 государств, причем на чрезвычайно высоком уровне⁴.

В рамках реализации указанной программной задачи японские правящие круги основное внимание по-прежнему отводили идее «укрепления сотрудничества во имя мира», главным компонентом которой является активизация деятельности Токио в системе механизмов и институтов ООН. При этом, судя, например, по содержанию речи министра иностранных дел Т. Накаяма на 44-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, японской стороной явно учитывается вновь возросший авторитет этой организации, ее растущая роль в решении актуальных проблем современности, усиление в ней неконфронтационных подходов⁵.

Практически определилась формула, по которой Япония осуществляет повышение своей роли в программах ООН, и прежде всего в ее миротворческой деятельности. Как и раньше, значительное место отводилось расширению японского финансового взноса, причем не столько в бюджет организации, сколько в форме «добровольных целевых взносов», которая позволяет сохранять определенный контроль за их использованием. Япония более активно участвовала в работе международных контролирующих органов, не только направляя туда своих представителей⁶, но и выделяя дополнительные финансовые и материальные

² Иомиури симбун. 10.02.1989. веч. вып.

³ Асахи симбун. 02.10.1989, веч. вып.

⁴ Майнити дейли ньюс. 05.03.1989.

⁵ Токио симбун. 26.09.1989.

⁶ В частности, к концу 1989 г. три японских представителя входили в группу ООН по Афганистану, 30 человек — в группу по наблюдению за проведением выборов в Намибии, шесть специалистов — в группу по наблюдению за выборами в Никарагуа.

средства, предназначенные на восстановление экономики враждовавших государств после политического урегулирования конфликта. В частности, во время беседы с генеральным секретарем ООН в Нью-Йорке 1 февраля 1989 г. премьер-министр Н. Такэсита подтвердил намерение Японии увеличить финансовый вклад в операции ООН по поддержанию мира, а также участвовать в осуществлении программ репатриации беженцев. Одновременно было согласовано, что общая сумма японского взноса в различные программы развития и поддержания мира в 1988/89 фин. г. составит 280 млн. долл.⁷

Впрочем, указанная формула может оказаться своего рода промежуточным вариантом. На эту мысль наводят события в зоне Персидского залива, когда Ирак в августе 1990 г. совершил агрессию против Кувейта, а точнее — реакция на них в Японии. Официальный Токио в течение нескольких месяцев пытался действовать в привычных для себя рамках: поддерживал соответствующие резолюции Совета Безопасности ООН и усилия международного сообщества, направленные на то, чтобы побудить Багдад безоговорочно их выполнить, а также присоединился к антииракским экономическим санкциям. Когда же этого оказалось недостаточно на фоне несоизмеримо большей вовлеченности в ситуацию вокруг кувейтского кризиса других стран Запада, японское руководство приняло решение о выделении в общей сложности около 13 млрд. долл. на финансирование «многонациональных» сил, направленных в район Персидского залива, и на помощь государствам, наиболее пострадавшим от введения санкций против Ирака (Иордания, Турция, Египет).

Вместе с тем дальнейшее развитие событий показало, что правительство уже готово сделать следующий шаг, который должен продемонстрировать возрастающий «международный вклад» Японии: 16 октября 1990 г. оно внесло в японский парламент законопроект «О содействии мирным усилиям ООН», который предусматривал создание специального корпуса государственных служащих для участия в «невоенных операциях ООН» (наблюдение за прекращением огня, проведением выборов, обеспечение связи, борьба с пожарами и т. д.). Причем наиболее «революционным» положением законопроекта стало предложение разрешить использовать в составе корпуса военнослужащих, снабженных легким оружием, и целых подразделений Управления национальной обороны.

Хотя данный законопроект не был даже поставлен на голосование, встретив сопротивление практически всех оппозиционных сил страны, его появление подтвердило, что Япония продолжает разрабатывать оптимальные формы участия в урегулировании кризисных ситуаций.

В течение 1989 г. заметно повысилось внимание Токио к глобальным международным вопросам, включая проблемы разоружения, охраны окружающей среды, внешней задолженности развивающихся стран. В 1989 г. в Японии состоялись такие крупные многосторонние форумы, как Международная конференция по вопросам разоружения и контролю за ядерными испытаниями (апрель, Киото), Международная конференция по природоохранным проблемам (сентябрь, Токио), заседание «Комиссии Шмидта» по вопросам внешнего долга (апрель, Токио). Указанные вопросы стали вноситься японской стороной в тематику двусторонних консультаций с другими странами, в частности с США и государствами ЕС, многосторонних совещаний, включая встречу глав государств и правительств развитых индустриальных держав. Что касается проблем

⁷ Асахи симбун. 02.02.1989, веч. вып.

экологии, то правительство Японии провозгласило решение этих вопросов в качестве одной из главных задач международной деятельности Токио и заявило о намерении выделить часть средств по линии ОПР на осуществление проектов по охране окружающей среды в развивающихся странах, направить туда японских специалистов, которые проведут на месте предварительную оценку экологической ситуации и выработают соответствующие рекомендации по ее улучшению. Рассматривается вопрос о присоединении Японии к ряду международных договоров по экологии и т. д.

В качестве важного инструмента распространения японского влияния, в том числе и политического, Токио продолжает использовать каналы официальной помощи развитию. К концу 1989 г. Япония оказывала такую помощь 154 государствам, являясь при этом крупнейшим донором для 29 развивающихся стран (в то время как, например, США — для 27). Продолжалось планомерное осуществление провозглашенной на совещании «семерки» в Торонто (июнь 1988 г.) премьер-министром Н. Такэсита программы удвоения японской ОПР к 1992 г. и доведения ее до 50 млрд. долл. Уже превратившись в крупнейшего донора, Япония продолжала увеличивать ОПР самыми высокими темпами в мире и в 1989 г. предоставила по этим каналам около 10 млрд. долл. (из которых почти 70% пришлось на страны АТР). При этом правительство наметило сделать главный упор на финансирование импорта развивающихся стран. В области безвозмездной помощи центр тяжести переносится на многосторонние программы (типа Фонда многосторонней помощи Филиппинам), которые, в свою очередь, должны согласовываться с двусторонними обязательствами, а также с рекомендациями Международного банка реконструкции и развития и Международного валютного фонда. Предполагается усилить «гуманитарный аспект» ОПР, как это делают США и Западная Европа.

Совершенно очевидно, что, увеличивая ОПР, Токио учитывает критику со стороны западных союзников, включая США, проявляющих недовольство отставанием Японии в данной области⁸. При этом Вашингтон активно продолжал настаивать на том, чтобы японская помощь в первую очередь направлялась американским «стратегическим партнерам» и являлась частью усилий по «более справедливому» распределению бремени в рамках японо-американского союза. Острая дискуссия по данному вопросу проходила в течение года во время японо-американских встреч на высшем уровне, переговоров между министрами иностранных дел, экспертами. Характерно, что эта тема затрагивалась и на 19-м заседании Японо-американского подкомитета по безопасности (Токио, октябрь 1989 г.).

Разумеется, учитываются, и отнюдь не в последнюю очередь, экономические интересы Японии. Это, например, видно из принятого в начале года решения японского правительства о более гибком предоставлении иенowych займов, с тем чтобы помимо беднейших стран включить в число реципиентов и относительно «богатые» государства при условии, что они играют, в частности, важную роль в обеспечении экономической безопасности Японии.

В 1989 г. после долгих обсуждений в правительстве получило определенную конкретизацию направление внешней политики Японии,

⁸ ОПР лишь немного превышает 0,3% ВВП Японии, хотя по рекомендациям Генеральной Ассамблеи ООН она должна находиться на уровне 0,7%. По этому показателю Япония занимает только 14-е место среди стран-доноров Запада.

связанное с международным сотрудничеством в области культуры. Одобренная японским руководством пятилетняя программа международных культурных связей в значительной степени ориентирована на исправление существующего ныне положения, когда образ Японии в мире ассоциируется с неким «экономическим монстром», приносящим в жертву своим прагматическим интересам духовные идеалы и вообще все, что не связано с получением прибыли. Намечено активизировать пропаганду японской культуры за рубежом, создать за границей широкую сеть центров по изучению японского языка, интенсифицировать культурные обмены, укрепить контакты с ЮНЕСКО и отдельными странами по вопросам охраны мировых памятников, ввести в практику приглашение в Японию молодых иностранных специалистов (главным образом из ЮВА) для ознакомления с японскими культурными ценностями.

Данное направление, по некоторым оценкам, может оказаться весьма эффективным с точки зрения поставленных Токио задач, не требуя от него серьезных политических обязательств. Этим объясняют внимание к нему премьер-министра Т. Кайфу, чье правительство объявило о решении выделить по 3 млн. долл. на 1989/90 и 1990/91 фин. гг. в фонд ЮНЕСКО, а также предложило создать международный фонд по сохранению храма Ангкорват в Камбодже, ассигновав на эти цели 143 млн. долл.⁹

Изменение политического климата в мире потребовало от Японии и США по-новому осмыслить характер своих взаимоотношений.

В ходе визита в США премьер-министра Н. Такэсита 1—7 февраля 1989 г. руководители обоих государств подчеркивали большое значение японо-американского партнерства не только для двух стран, но и в целом для ситуации в мире. Дж. Буш, в частности, отметил прочность и «уникальный характер» двусторонних отношений, важность японо-американской системы обеспечения безопасности для поддержания стабильности в АТР и подтвердил готовность развивать сотрудничество с Токио. Такэсита, в свою очередь, охарактеризовал США как «наиболее близкого друга и союзника Японии», выразил удовлетворение заявлением американского президента о намерении строить отношения с Японией, исходя «не из их прошлого, а настоящего и будущего»¹⁰. В таком же ключе были выдержаны и дальнейшие контакты представителей двух стран, в том числе на высшем уровне (Токио, февраль; Вашингтон, август—сентябрь) и на уровне министров иностранных дел (Париж, январь; Токио, февраль, июль; Вашингтон, август; Нью-Йорк, сентябрь).

Подобные заявления, безусловно, в немалой мере повторяют констатации прошлых лет. Однако все более отчетливо в отношениях между Японией и США проявляются и новые тенденции, прежде всего усиливающееся воздействие экономических факторов на остальные области японо-американских связей. Симптоматично, что отдельные аспекты экономического сотрудничества стали включаться в повестку дня консультаций по вопросам безопасности.

Свидетельством намечающейся «неразделимости» военных и экономических аспектов стали переговоры о совместном производстве нового истребителя поддержки для ВВС Японии под кодовым названием «FSX». Несмотря на состоявшееся 28 апреля 1989 г. в Вашингтоне подписание меморандума взаимопонимания и обменных писем по данному поводу

⁹ Асахи симбун. 11.08.1989.

¹⁰ Санкэй симбун. 03.02.1989, веч. вып.

(чему также предшествовали длительные и острые дискуссии), уже 31 июля того же года президент Буш под давлением конгресса и военно-промышленного комплекса (ВПК) США наложил вето на этот проект, оговорив его рядом условий, по существу, коммерческого характера — случай, пожалуй, беспрецедентный, когда осуществление программы военной кооперации оказалось в зависимости от чисто экономических соображений¹¹.

Повышение роли экономического фактора в двусторонних отношениях поставило Токио и Вашингтон перед необходимостью самым серьезным образом заняться имеющимися между ними проблемами в этой области. Причем важно отметить, что на сей раз речь пошла не только о таких традиционных проблемах, как сокращение дефицита в торговле США с Японией и облегчение доступа на японский рынок отдельных наименований американских товаров (прежде всего сельскохозяйственной продукции, средств связи, суперкомпьютеров, медицинских товаров и др.). В центр внимания была поставлена задача принципиального оздоровления торгово-экономических связей двух стран путем выявления возможностей взаимной адаптации экономик США и Японии (с подобной идеей в мае 1989 г. выступил президент Буш).

Состоявшийся в сентябре 1989 г. в Токио первый раунд переговоров (с японской стороны участвовали заместители министров иностранных дел, финансов, внешней торговли и промышленности) выявил существенные расхождения в подходах к тематике обсуждений. В частности, выдвинутые американцами требования были расценены в Токио как стремление Вашингтона «подогнать» японский рынок под американский стандарт. Не привел к заметным результатам и второй раунд (Вашингтон, ноябрь 1989 г.), что подтверждает наличие серьезных сложностей для достижения прогресса на этом направлении. Однако очевидно и то, что роль экономического фактора в японо-американских отношениях продолжает возрастать. Характерно, что в преддверии 30-й годовщины японо-американского «договора безопасности» в 1990 г. и в Вашингтоне, и в Токио особо подчеркивали, что нельзя ограничивать функции договора чисто военными аспектами. Увеличение «веса» политико-экономического сотрудничества в японо-американских отношениях обе стороны считают наиболее перспективным для сохранения существующей системы двусторонних связей в нынешнем меняющемся мире, когда трансформируется сама структура противостояния в АТР, когда союзникам приходится постепенно отказываться от тезиса о «советской военной угрозе», когда, наконец, СССР и США декларируют, что не рассматривают больше друг друга в качестве врага.

Говоря о попытках японского руководства скорректировать внешне-политическую концепцию страны, привести ее в соответствие с революционными изменениями на международной арене, следует отметить, что наибольшие трудности в этом плане вызвала, что вполне естественно, новая политика в отношении социалистических стран, вступивших на путь коренных преобразований.

Стремительно набравшие темп события в государствах Восточной Европы поставили Токио перед необходимостью срочно модифицировать

¹¹ Среди указанных условий были: запрет на передачу новейшей технологии, связанной с производством двигателей; запрет на экспорт самолета или его компонентов в третьи страны; предоставление не менее 40% производственных контрактов американским фирмам; установление контроля за использованием технологии производства «FSX» в гражданском авиастроении Японии. Иными словами, речь шла о недопущении повышения конкурентоспособности японской авиационной промышленности.

свою внешнюю политику на этом направлении, которое в течение долгих лет находилось на задворках японской дипломатии.

Судя по всему, Япония оказалась не готова к такому резкому изменению ситуации. Основываясь на выводах специальной группы, созданной в ноябре 1988 г. для анализа развития политической обстановки в Европе, МИД Японии еще в августе 1989 г. исходил из того, что в большинстве европейских стран, в том числе социалистических, «не желают радикальных перемен» в сложившейся системе взаимоотношений, а также из «практически нереальной» возможности объединения ГДР и ФРГ¹². Лавинообразные изменения ситуации привели к тому, что Токио, по сути дела, отложил четкое и всеобъемлющее формирование своей политики в отношении восточноевропейских государств, а на текущий момент постарался, как обычно, ограничиться обещаниями по оказанию им экономической помощи (это отчетливо проявилось во время июльской встречи «семерки» в верхах в Париже). Для конкретной проработки вопросов в МИДе была создана специальная группа экспертов во главе с заместителем министра Х. Овада¹³.

Отношение Токио к происходящим процессам в Восточной Европе впервые было изложено в выступлении директора департамента информации и анализа МИДа С. Ямасита в парламенте в конце ноября 1989 г. Он высказал мнение об окончании периода «холодной войны» между Западом и Востоком, подчеркнув, однако, что нынешняя ситуация вносит и «элементы нестабильности» в обстановку на европейском континенте. В Японии, по его словам, не прогнозируют в обозримом будущем реализации идеи о роспуске военных блоков НАТО и ОВД, поскольку они выполняют «функции, неотделимые от интересов стабильности в Европе». Одновременно он выразил убеждение в необходимости переноса центра тяжести усилий как Запада, так и Востока с военной конфронтации в область политики и экономики¹⁴.

Состоявшееся 13 декабря 1989 г. в Брюсселе совещание министров иностранных дел 24 индустриальных государств в значительной степени прояснило основные параметры политики Японии в Восточной Европе. Министр иностранных дел Т. Накаяма объявил, что Япония в дополнение к своему вкладу в размере 150 млн. долл. в Фонд стабилизации валютной системы Польши выделит 50 млн. долл. на финансирование экстренной помощи Польше и Венгрии в виде продовольственных поставок и технического содействия в сфере управления экономикой и охраны окружающей среды.

По сообщениям японской печати, в начале 1990 г. в Токио рассматривались вопросы о распространении на Польшу, вслед за Венгрией, действия пониженных тарифных ставок в торговле, о заключении с ними соглашений по защите иностранных капиталовложений. Утверждалось, что в перспективе речь может пойти и о предоставлении Экспортно-импортным банком Японии займов Польше и Венгрии в течение трех лет на сумму 500 млн. долл. каждой¹⁵. Не исключалось принятие аналогичных шагов в отношении Чехословакии, Болгарии и Югославии.

Вместе с тем правящие круги практически не скрывали, что подобные щедрые посулы имеют значительную политическую окраску. По сути дела, они были обусловлены проведением в данных странах политичес-

¹² Токио симбун. 14.08.1989.

¹³ Санкэй симбун. 08.10.1989.

¹⁴ Майнити симбун. 30.11.1989.

¹⁵ Иомиури симбун. 07.01.1990.

ких и экономических преобразований, в том числе формированием «выборных демократических правительств», осуществлением реформ, направленных на внедрение механизмов рыночной торговли.

Такой же подтекст присутствовал и на японо-польских консультациях на уровне заместителей министров иностранных дел (Х. Овада — Я. Мавевски), которые проходили в Токио в ноябре 1989 г., где японская сторона всячески уходила от конкретных обещаний, касающихся оказания экономической и финансовой помощи, явно намереваясь подождать дальнейшего развития событий в Польше.

Большой интерес японское руководство проявило к участию в создании Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), ориентированного на содействие частному бизнесу в Европе, в том числе Восточной. При этом в Токио исходили, в частности, из того, что подключение Японии к реализации данной идеи дало бы ей дополнительные возможности избежать изоляции японского капитала на западноевропейском рынке, когда будет сформирован единый внутренний рынок ЕС, облегчит Японии координацию действий с западными странами в Восточной Европе и позволит Токио оказывать воздействие на деятельность ЕБРР.

Как показал визит премьер-министра Т. Кайфу в Восточную Европу в январе 1990 г., экономический аспект будет сохранять свое приоритетное значение в японской политике на данном направлении, хотя совершенно очевидно, что его конкретное наполнение будет определяться в зависимости от дальнейшего развития событий в этом районе.

Однако даже на таком фоне поиск, а точнее, нащупывание новых подходов к развитию отношений с Советским Союзом осуществлялось в Токио осторожно и медленно. Четко проводя водораздел между политикой Японии в Восточной Европе и в отношении СССР, японское руководство недвусмысленно указывало, что аналогии на этих двух направлениях пока маловероятны. При этом японская сторона, демонстрируя готовность оказывать экономическую, технологическую и другую помощь восточноевропейцам во имя будущих политических дивидендов, ясно давала понять, что в случае с СССР речь должна идти едва ли не о немедленной отдаче.

Тем не менее в Токио постепенно укреплялся реализм, в основе которого лежало осознание объективной необходимости для наших стран жить в мире, развивая взаимовыгодное сотрудничество. В результате практически во всех областях двусторонних отношений шел процесс накопления позитивных тенденций. Значительно интенсифицировался советско-японский диалог.

Общий тон активизации советско-японских отношений в 1989 г. был задан итогами состоявшегося в декабре 1988 г. визита в Японию министра иностранных дел СССР Э. А. Шеварднадзе, в ходе которого министры иностранных дел подтвердили желание обеих сторон вести дело к улучшению советско-японских отношений и согласились в том, что можно и должно стремиться к тому, чтобы открыть новую главу в их развитии¹⁶

В конце апреля 1989 г. с официальным визитом в Советский Союз прибыл министр иностранных дел С. Уно. Состоялись переговоры, в ходе которых был проведен обстоятельный, заинтересованный обмен мнениями по широкому спектру актуальных проблем современности и вопросам советско-японских отношений¹⁷

¹⁶ Правда. 22.12.1989.

¹⁷ Правда. 04.05.1989.

Министры вновь подтвердили стремление обеих сторон к улучшению отношений между СССР и Японией. Они положительно оценили усилия, предпринятые с прошлого года в этом направлении, и договорились продолжать и умножать такие усилия. Была достигнута также договоренность о визите М. С. Горбачева в Японию.

В ходе переговоров министры высказались за налаживание взаимодействия по охране окружающей среды. Японской стороне был передан проект соответствующего соглашения.

Важным итогом визита С. Уно стало то, что он выявил общие или сходные позиции по ряду вопросов, относящихся к мирному договору, хотя сохранились и разногласия. В целом позитивно, как неплохая основа для переговоров, была воспринята в Москве предложенная японским министром концепция сбалансированного расширения советско-японских отношений, предусматривающая одновременное продвижение вперед по ряду направлений.

Следует отметить, что выдвижение данной концепции не означало отказа Японии от провозглашенного ею принципа неразделения экономики и политики в отношениях с Советским Союзом, напротив, приверженность этому принципу неоднократно подтверждалась и в дальнейшем в заявлениях ряда японских официальных лиц, в том числе на самом высоком уровне. Однако симптоматичен отход от жестко постулировавшейся ранее временной последовательности: заключение мирного договора (на основе решения территориального вопроса в японском понимании), а затем — широкое развитие двусторонних отношений во всех остальных областях. Как представляется, пойти на такую модификацию позиции в сторону сбалансированного подхода японцев вынудил ряд факторов, и в первую очередь понимание того, что в условиях кардинальных перемен во всей структуре отношений между Востоком и Западом, активного развития связей между Советским Союзом и странами Западной Европы, Соединенными Штатами искусственное сдерживание прогресса в советско-японских отношениях не соответствует интересам Японии, коль скоро она стремится занять лидирующие позиции на мировой арене не только как экономическая сила, но и как влиятельная в политическом отношении держава.

Находясь в Москве, С. Уно был принят М. С. Горбачевым, который, отметив развитие связей между двумя странами в различных областях, подчеркнул, что динамика советско-японских отношений заметно отстает от того, что имеет место в отношениях Советского Союза с другими крупными государствами.

Министры иностранных дел СССР и Японии встречались в течение года еще трижды — в январе и июле в Париже, в сентябре в Нью-Йорке в ходе сессии Генеральной Ассамблеи ООН. Каждая из этих встреч служила углублению взаимопонимания сторон, способствовала достижению договоренностей. Так, в Нью-Йорке была подробно обсуждена программа советско-японских контактов и обменов в рамках подготовки к визиту в Японию М. С. Горбачева. В качестве возможного срока этого визита был назван 1991 год.

На протяжении года трижды — в марте (Токио), апреле (Москва) и декабре (Токио) — проводились заседания созданной по инициативе Советского Союза постоянно действующей рабочей группы по мирному договору между СССР и Японией. В ходе заседаний стороны обменялись соображениями о том, каким каждой из них видится мирный договор между СССР и Японией, состоялся обмен мнениями по международно-правовым, политическим, историческим и географическим аспектам, связанным с заключением мирного договора. Несмотря на наличие расхож-

дений в позициях сторон, дискуссия в рамках рабочей группы показала свою полезность, причем позитивные оценки ее работы и в ходе заседаний, и вне их давались как советскими, так и японскими представителями.

Крупным событием года в советско-японских отношениях явился визит в Японию в ноябре делегации Верховного Совета СССР во главе с А. Н. Яковлевым. Состоявшийся через пять лет после предыдущего посещения Японии советской парламентской делегацией, этот визит привлек большое внимание не только как свидетельство возрождения двусторонних парламентских связей, но и как существенный шаг в развитии советско-японского политического диалога. Встречи главы делегации и ее членов с руководителями японского правительства и парламента, главами политических партий, депутатами, представителями деловых кругов и общественности были наполнены глубоким содержанием, отмечены обоюдным стремлением к углублению взаимопонимания. Большой резонанс вызвало в Японии высказывание А. Н. Яковлева о желательности продвижения двусторонних отношений по «третьему пути» — пути спойного конструктивного диалога по самому широкому фронту.

На протяжении года состоялся также ряд важных мероприятий, направленных на расширение торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества между двумя странами.

В августе в Москве проходило 12-е совместное совещание Советско-японского и Японо-советского комитетов по экономическому сотрудничеству. Открывая встречу, глава советской делегации, председатель президиума Торгово-промышленной палаты СССР В. Л. Малькевич отметил важность проведения таких форумов именно сейчас, когда в Советском Союзе и Японии осуществляются крупномасштабные экономические реформы, которые предоставляют новые возможности для углубления и расширения торгово-экономических связей¹⁸.

Вместе с тем по-прежнему сохранялись пассивность японских предпринимателей относительно налаживания более интенсивных контактов с советской стороной. Очевидно, что помимо прямого негативного воздействия на японские деловые круги позиции официального Токио, отдающего приоритет решению политических вопросов перед развитием экономических связей с СССР, подобная пассивность была обусловлена и рядом экономических факторов, таких, как отсутствие на Дальнем Востоке необходимой производственной инфраструктуры, неконвертируемость рубля и др.

Однако потенциальные возможности углубления двусторонних хозяйственных связей в условиях развития перестроечных процессов в Советском Союзе не отрицаются японской стороной. О наличии таких возможностей говорилось, в частности, на очередных советско-японских межправительственных консультациях по торгово-экономическим вопросам, состоявшихся в Токио в ноябре.

В декабре в Москве была проведена 6-я сессия Советско-японской комиссии по научно-техническому сотрудничеству, которая рассмотрела ход выполнения программы на 1989 г. и разработала очередную годовую программу.

В течение года успешно продолжалось осуществление культурных обменов, связей по линии общественных организаций и т. п.

Стабильное наращивание в 1989 г. советско-японских связей во многих областях создало неплохой фундамент для придания дополнительного импульса развитию отношений между СССР и Японией. Это

¹⁸ Известия. 24.08.1989.

позволило приступить к подготовке визита в Японию в апреле 1991 г. Президента СССР М. С. Горбачева, визита, призванного стать важным событием, открыть новую главу в истории отношений между двумя странами.

* * *

Стремительное развитие событий на рубеже 80—90-х годов коренным образом трансформировало глобальную политическую структуру. По сути дела, уходит в прошлое биполярная система взаимоотношений на международной арене, определявшаяся противостоянием двух «сверхдержав». Естественно, что складывающаяся многополярность существенно повышает ответственность за судьбы человечества всех, кто претендует на ведущие роли в новой структуре мировой политики, в том числе и Японии.

Первые месяцы 1990 г. позволяют говорить о том, что японское руководство продолжает разработку внешнеполитического курса, скорректированного с учетом позитивных изменений в нынешней международной обстановке. Вполне естественно, что значительное внимание при этом уделяется азиатско-тихоокеанскому направлению.

Совершенно очевидно, что за последние несколько лет в АТР произошли определенные перемены к лучшему. Однако нельзя не признать, что они в целом отстают от динамики общемировых процессов, прежде всего в военно-политической области. В регионе продолжается гонка вооружений, в которую втягивается все более широкий круг стран, чьи ресурсы отвлекаются на военные программы в ущерб решению социально-экономических задач. А самое главное — здесь в отличие, например от Европы, отсутствует эффективный переговорный механизм, который сдерживал бы развитие пагубных тенденций.

Не вызывает сомнений, что Япония, играющая одну из важнейших ролей в АТР, могла бы внести весомый вклад в дело кардинального оздоровления атмосферы в данном районе мира. В этой связи представляется знаменательным заявление министра иностранных дел Т. Накаяма в японском парламенте, что правительство Японии считает чрезвычайно важным создание форума для переговоров по обеспечению мира в Азии. По его словам, азиатско-тихоокеанский регион нуждается в органе, подобном Совещанию по безопасности и сотрудничеству в Европе, который обеспечил бы возможность обсуждения, в частности министрами иностранных дел государств АТР, вопросов укрепления регионального мира¹⁹. Хотя Накаяма сопровождал свои высказывания рядом оговорок, тем не менее такое изменение в позиции официального Токио нельзя не приветствовать. И дело не в том, что оно, по сути, перекликается с известными инициативами Советского Союза, изложенными в выступлениях советских руководителей. Главное, что создается предпосылка, разумеется при условии, что будут проявлены понимание и добрая воля со стороны других стран АТР, и прежде всего США, для начала диалога по вопросам мира и безопасности на региональном уровне. В этом же ключе можно рассматривать и выраженное Японией согласие на включение в повестку дня официальных советско-японских консультаций военно-политической тематики. Хотелось бы надеяться, что указанные подвижки отражают появление элементов нового мышления в политике Японии, которые будут распространены на все аспекты внешнеполитического курса страны и найдут свое воплощение в практических действиях японского руководства на международной арене.

¹⁹ Асахи симбун. 11.05.1990, веч. вып.

Деньги для политических партий: законы, практика, спорные моменты

А. И. Сенаторов

Формирование денежных фондов политических партий — это одна из проблем, вокруг которых не утихают ожесточенные споры в различных странах, включая государства, уже имеющие длительную историю и богатые традиции политической демократии. Более того, периодически споры разгораются настолько, что выходят, как это много раз наблюдалось в Японии, на передний план политической жизни.

Здесь нет ничего удивительного. В процессе острого соперничества в борьбе за власть, будь то власть однопартийная или коалиционная, выясняется, что почти каждая последующая кампания выборов в парламент, а также в органы местного самоуправления требует больших, чем предыдущая, денежных затрат от участвующих в ней партий, а следовательно, актуальными становятся и поиск источников для их покрытия, и создание по возможности равных для политических партий условий доступа к этим источникам.

Каждое демократическое государство вырабатывает собственные правила формирования и использования политических фондов, в той или иной мере закрепляемые законодательными актами. Вместе с тем следует отметить, что характер принимаемых законов во многом зависит от соотношения сил политических партий в законодательных органах, а крупные сдвиги в расстановке сил открывают возможность пересмотра действующих законов.

Основа современного регламентирования сбора и расходования средств для деятельности политических партий и отдельных политиков в Японии была заложена в первые послевоенные годы принятием Закона о регулировании политических фондов (июль 1948 г.), а также Закона о выборах (апрель 1950 г.). В последующем законодатели многократно вносили разного рода поправки. Так, Закон о регулировании политических фондов на начало 1990 г. пересматривался девять раз, в том числе в 1975, 1980 и 1982 гг.

Введение законодательно оформленных правил, касающихся финансирования деятельности политических партий, имеет целью «содействие здоровому развитию демократической политики» и обеспечение непрерывного контроля народа над деятельностью политических партий и кандидатов на выборах в парламент и органы местного самоуправления¹

¹ Мохан роппо 1990 (Стандартный сборник законов на 1990 год). Токио, 1989, с. 116.

Главные средства достижения этой цели — добровольный характер пожертвований на политическую деятельность, ограничение их размеров, обязательность уведомлений политических организаций о начале их деятельности, ведение ими учета поступающих средств и их расходования, строгое составление соответствующих отчетов и их публикация, наказание за нарушение установленных законом правил.

Закон о регулировании политических фондов требует ответственного и честного подхода политических организаций и баллотирующихся на выборах кандидатов при сборе средств на политическую деятельность, не допускает смешения этих средств с капиталом, используемым на другие цели.

Организации, занимающиеся сбором средств на политические цели, обязаны не позже чем на семь дней с момента их формирования направить министру по делам местной автономии или префектуральному комитету по контролю над выборами письменное уведомление о цели создания организации, местонахождении ее руководящего органа, зоне деятельности, ее руководителе и лице, ответственном за финансы. Установлена обязанность также представлять основополагающие документы (программа, устав и т. п.) и своевременно сообщать об их изменениях. До подачи вышеуказанного уведомления политическим организациям запрещается получение каких-либо пожертвований.

В дальнейшем политическая организация должна завести у себя бухгалтерский учет всех доходов и расходов. Порядок ведения соответствующих записей подробно регламентируется. Имеется в виду, что учетные документы должны дать полную картину формирования и расходования политических фондов: когда, в какой сумме, от кого конкретно поступали пожертвования; кто, когда и на какие цели производил расходы, включая их подробную разбивку, а также приложение расписок по каждому случаю произведенных расходов на сумму, достигшую 50 тыс. иен.

Политическая организация должна направлять в министерство по делам местной автономии весьма подробный отчет (по установленной форме) о доходах и расходах на 31 декабря каждого года в течение трех месяцев (в случае проведения в это время выборов — четырех месяцев) по окончании календарного года. Обязательны заключения ревизионных органов политических организаций. В некоторых случаях министерство может затребовать даже копии расписок и других отчетных документов.

Политическая организация может взять на себя рекомендацию и поддержку любого конкретного кандидата на выборах. Законодательство определяет порядок соответствующего официального уведомления и порядок фиксации поступающих пожертвований и расходов, а также отчетность как политической организации, так и кандидата на выборах. Характерно, что последний должен вести собственную бухгалтерскую книгу по форме, устанавливаемой министерством по делам местной автономии, и также письменно отчитываться о своих фондах и расходах.

Все предусмотренные законодательством отчеты, получаемые министерством по делам местной автономии или префектуральными комитетами по контролю над выборами, подлежат публикации, сохраняются в течение трех лет; их может затребовать для проверки любое лицо.

Закон о регулировании политических фондов устанавливает пределы каждого вида пожертвований в течение одного года. Максимальный размер политических пожертвований индивидуального лица определен в 20 млн. иен. Компания с капиталом 5 млрд. иен и выше может пожертвовать до 30 млн. иен, с капиталом от 1 млрд. до 5 млрд. иен — до 15 млн. иен и с капиталом меньше 1 млрд. иен — до 7,5 млн. иен.

Потолок пожертвований профсоюзов устанавливается в зависимости от численности их членов: 30 млн. иен (если в профсоюзе состоит свыше 100 тыс. человек), 15 млн. (от 50 тыс. до 100 тыс. человек), 7,5 млн. иен (менее 50 тыс. человек). Максимум пожертвований прочих организаций установлен в соответствии с величиной их общих расходов в предшествующем году: до 30 млн. иен (при прежних расходах 60 млн. иен), до 15 млн. (от 20 млн. до 60 млн. иен), до 7,5 млн. иен (менее 20 млн. иен)². За исключением партии или организации политического фонда, никто не имеет права в течение года пожертвовать одному лицу свыше 1 млн. иен.

Обращают на себя внимание положения закона, запрещающие выделять средства на политическую деятельность компаниям, получающим от государства по специальным постановлениям различного рода дотации или несущим убытки в течение трех лет, а также юридическим лицам, использующим государственный капитал. Такой же запрет распространяется при выборах в органы местного самоуправления на компании и юридические лица, пользующиеся дотациями или капиталом муниципалитетов. Строго воспрещено получение пожертвований на политическую деятельность от иностранцев, зарубежных юридических лиц и организаций. Не разрешены анонимные пожертвования. Закон не допускает применения различных видов принуждения при сборе средств на политическую деятельность, в том числе за счет отношений найма и служебной подчиненности, путем давления со стороны той или иной организации.

Наконец, законом предусмотрена широкая шкала наказаний его нарушителям, вплоть до тюремного заключения сроком до пяти лет или штрафа до 30 млн. иен. Наказанию могут быть подвергнуты нарушившие закон руководители или члены политических организаций, компаний, лица, привлекаемые к соответствующим проверкам финансовых отчетов, вымогатели пожертвований.

О степени совершенства законодательства следует судить в первую очередь по его практическим последствиям. Попробуем ответить на вопрос: ставит ли оно японские политические партии в равные условия в их соперничестве, борьбе за политическую власть, обеспечивает ли проведение действительно «чистой политики», стремление к которой декларирует каждая из партий, участвующих в такой борьбе?

Ответ не может быть однозначным. Безусловно, действующее законодательство исключает откровенный произвол власть имущих, признает разные каналы получения средств на политическую деятельность, оно открывает возможность формирования и воздействия общественного мнения в связи с использованием «нечистых» методов пополнения партиями своих политических фондов. В этом смысле данное законодательство отражает довольно высокий уровень развития в Японии демократии, политической культуры.

Вместе с тем факты свидетельствуют, что равенства условий политическим партиям законы все же не обеспечивают, как не гарантируют они и «чистоты» в поведении японских политиков, особенно тех, кто стоит у власти.

Кому же, какой партии более всего выгодно нынешнее законодательство? Это становится понятным, когда познакомишься с официальными документами — публикуемыми министерством по делам местной автономии данными о поступлениях средств и расходах политических партий, которые основываются на предусмотренных законом отчетах каждой из них.

² Там же, с. 119.

Как видно из таблицы, в 70—80-е годы в связи с неуклонным удорожанием выборных кампаний наблюдался рост официально объявленных поступлений и расходов всех пяти главных партий страны.

**Поступления и расходы
ведущих политических партий Японии *, млн. иен**

Партия	Поступления		Расходы	
	1973 г.	1986 г.	1973 г.	1986 г.
Либерально-демократическая партия	18 634	20 554	17 166	22 293
Коммунистическая партия	6 117	23 664	6 077	26 346
Комэйто	3 809	12 799	3 789	12 527
Социалистическая партия	770	8 548	682	8 630
Партия демократического социализма	536	3 657	518	3 441

* Составлено по: Асахи нэнкан. 1975, с. 273; 1988, с. 115.

Соперничество с правящей партией требовало от каждой из партий оппозиции все больших денежных затрат, а следовательно, и очень больших усилий для поиска путей их возмещения. У японских социалистов расходы выросли более чем в 10 раз, у коммунистов — примерно в 4 раза.

Откуда же партии черпают средства на свою деятельность? Обратимся к официальным данным за 1986 г.

Разумеется, японские партии, как и повсюду в мире, прибегают к сбору членских взносов, но их доля в партийных бюджетах относительно невелика. Она составляет у Коммунистической партии Японии (КПЯ) 5,1%, у Партии демократического социализма (ПДС) — 8,6, у Комэйто — 11,8, у Либерально-демократической партии (ЛДП) — 18,4, у Социалистической партии Японии (СПЯ) — 33,2%.

Для большинства оппозиционных партий первостепенное значение имеют доходы от издательской деятельности и других партийных предприятий. Их удельный вес в общих финансовых поступлениях составляет: у КПЯ — 91,8%, у Комэйто — 74,9, у СПЯ — 37,2, у ПДС — 12,8, а у ЛДП — 9,2%.

Совершенно иная картина с пожертвованиями от компаний и различного рода организаций. В доходной части бюджета ПДС и ЛДП подобные пожертвования достигают соответственно 55,6 и 54,2%, тогда как для других партий этот мощный источник получения средств практически закрыт.

Пожертвования отдельных лиц существенного значения в формировании партийных бюджетов не имеют. Их доля у ЛДП — 1,8%, у КПЯ — 1,2, у ПДС — 0,8, а у СПЯ (вместе с пожертвованиями компаний и организаций) — 1,6%.

Некоторые партии прибегают к кредитам, в 1986 г. удельный вес в финансовых поступлениях ЛДП, СПЯ и ПДС составлял соответственно 14,6; 13,4 и 11,1%. От 11 до 14% поступлений СПЯ, Комэйто и ПДС приходится на прочие источники³

³ Сэйдзи кэйдзай соран 1988 (Политический и экономический обзор 1988 г.). — Дзэнъэй. 1988, № 563, с. 170, 174, 182, 186, 188.

Таким образом, по своей структуре бюджет правящей партии существенно отличается от бюджета партий оппозиции (за исключением ПДС): он формируется преимущественно за счет пожертвований от корпораций. Не делая ставки на развитие собственной издательской деятельности и других партийных предприятий, ЛДП избегает и больших расходов в этой области, тогда как у КПЯ такие затраты составляли в 1986 г. 67,9% ее общих расходов, у Комэйто — 58,1, у СПЯ — 32,2%⁴. Произведя соответствующие расчеты за 1985 г., ежегодник «Асахи нэнкан» расположил партии по их фактическим финансовым возможностям в следующем порядке: ЛДП (17,4 млрд. иен), КПЯ (5,3 млрд.), СПЯ (4,1 млрд.), Комэйто (3,5 млрд.), ПДС (1,4 млрд. иен)⁵. Такая расстановка оставалась в принципе неизменной и в последующие годы.

Для японской общественности тесная связь правящей партии с финансово-промышленными кругами не является секретом. Подробно описан механизм этой связи, вскрыты главные каналы поступления средств в ЛДП. В нашей стране система финансирования ЛДП подробно рассмотрена в монографии А. А. Макарова⁶.

Механизм финансирования ЛДП японскими предпринимателями выглядит следующим образом. Штаб правящей партии регулярно получает деньги от Народной политической ассоциации (Кокумин сэйдзи кёкай), которая фактически является представителем наиболее влиятельного органа предпринимателей — Федерации экономических организаций Японии (Кэйданрэн) и выполняет функцию коллективного сборщика средств на деятельность ЛДП от входящих в Кэйданрэн корпораций.

Как сравнительно новая тенденция отмечается стремление предпринимателей отдавать предпочтение передаче средств напрямую фракциям или отдельным политикам. В данном случае пожертвования осуществляются через специально организуемые при фракциях «политические организации», чаще всего в форме членского взноса в них. В 1976 г. пять фракций ЛДП собрали таким путем 2,5 млрд. иен, а десять лет спустя — уже 8,6 млрд. иен, в то время как через Народную политическую ассоциацию, иначе говоря — от Кэйданрэн, штаб ЛДП получил 11,5 млрд. иен⁷.

В последние годы получил распространение такой способ сбора средств, позволяющий преодолевать определенные законом ограничения на пожертвования, как проведение ЛДП, ее фракциями и отдельными политиками различного рода приемов и вечеров с платными билетами. Выяснилось, что это далеко не пустячное дело. К примеру, два приема, организованные фракцией С. Абэ в 1986 г., дали выручку в 1,47 млрд. иен. А в мае 1987 г. был достигнут своеобразный рекорд, на вечер «поощрения» генерального секретаря ЛДП Н. Такэсита было распространено 60 тыс. билетов, каждый ценою по 30 тыс. иен, чистая выручка составила 1,12 млрд. иен⁸.

Среди оппозиционных партий в наибольшей зависимости от пожертвований крупного капитала находится Партия демократического социализма. Другой важнейший канал ее финансовых поступлений — организации правого крыла профсоюзного движения, принимающие специальные резолюции о поддержке ПДС и делающие на этой базе

⁴ Там же, с. 170, 186, 182.

⁵ Асахи нэнкан. 1987, с. 118.

⁶ Макаров А. А. Политическая власть в Японии. Механизм функционирования на современном этапе. М., 1988, с. 127—134.

⁷ Исигава М., Матисада Х. Дзиминто. Тёки сихай-но кодзо (Либерально-демократическая партия. Структура длительного господства). Токио, 1989, с. 181.

⁸ Там же, с. 190.

соответствующие отчисления. По указанным двум каналам в партию поступает $\frac{2}{3}$ всех денежных средств.

Финансовую поддержку со стороны профсоюзов получают и японские социалисты. Однако основные средства СПЯ, а также КПЯ и Комэйто изыскивают другими путями, организуя, как об этом было сказано выше, издательскую деятельность, собирая членские взносы, проводя кампании сбора средств на улице, открытых собраниях и т. п., т. е. полагаясь прежде всего на собственные силы.

Следовательно, действующий Закон о регулировании политических фондов благоприятствует либерал-демократам в их использовании мощного финансового потенциала японских корпораций, дает им возможность опираться на главный штаб крупного капитала — Кэйданрэн, получать пожертвования от предпринимателей другими путями. Партиям оппозиции, особенно социалистам и коммунистам, а также Комэйто, добывать средства для политической деятельности намного сложнее, им приходится опираться на своих малоимущих членов и сочувствующие трудовые слои населения. Партии оппозиции не могут столь же эффективно, как это делает ЛДП, использовать и вошедший за последние годы в моду канал сбора средств путем проведения приемов, вечеров с продажей дорогих билетов. Недостаток денежных средств оппозиция стремится возместить главным образом активностью, энергией, нередко буквально самоотверженной работой членов своих партий.

Общезвестны и факты другого рода, свидетельствующие о том, что тесная связь ЛДП, ее политиков с крупным капиталом, корпорациями неизбежно порождает коррупцию. Иногда она выявляется в форме прямых нарушений закона, преступлений. Среди наиболее громких скандальных разоблачений таких деяний — вскрытые в 1976 г. злоупотребления государственными полномочиями и получение от американской самолетостроительной фирмы «Локхид» крупных взяток премьер-министром К. Танака. Чаще же коррумпированные политики и дельцы стремятся действовать ко взаимной выгоде, пользуясь несовершенством законодательства. Таковы, в частности, разоблаченные в 1988 г. закулисные связи верхушки Либерально-демократической партии с дельцами финансового капитала (дело компании «Рикруто»).

Естественно, что всплывшие на свет факты широкой коррупции в высшем эшелоне ЛДП (делаются предположения, что это лишь «верхушка айсберга») наносят большой урон престижу правящей партии. Например, скандальное дело К. Танака и фирмы «Локхид» привело даже к временному отходу от ЛДП группы членов партии, создавших Новый либеральный клуб. А процесс расследования связей деятелей ЛДП с компанией «Рикруто» наглядно отразился на результатах состоявшихся в июле 1989 г. выборов в палату советников, на которых либерал-демократы собрали меньше голосов, чем социалисты.

Либеральные демократы часто ссылаются на то, что полученные ими преступными или сомнительными способами деньги шли якобы исключительно на «политические» цели. Однако, даже если исключить возможность личной наживы, разве цель пополнить казну собственной партии ради сохранения своей власти может служить оправданием использования порочных средств для получения денег, тем более прямо или косвенно запрещенных или не одобренных законом? Нет сомнений, что щедрость предпринимателей обусловлена не только надеждой видеть в ЛДП защитницу существующего строя, но и зачастую стремлением пробить в парламенте, правительстве, в местных органах самоуправления конкретные решения в пользу той или иной компании. Иначе говоря,

имеет место прямой подкуп политиков. Вот почему японская общественность осуждает такое сплетение интересов правящей партии и капитала, характеризуя их как проявление «грязной политики», «политики денежной жилы».

Игнорировать критику и растущее недовольство общественности либерал-демократы не могут. Их вынужденным ответом стала опубликованная в мае 1989 г. «программа политической реформы», которая рассматривалась в качестве шага умиротворения избирателей в преддверии выборов в палату советников. Признав, что в связи с делом компании «Рикруто» «недоверие народа к политике достигло наивысшей точки» и «особо острая критика сосредоточилась на ЛДП»⁹, авторы программы подчеркнули приверженность своей партии свободе и демократии, ее стремление восстановить доверие народа, в частности путем перестройки партии. «Программа политической реформы» включила в себя среди прочих следующие меры: распространение практики публичного объявления имущественного положения на всех депутатов парламента и других политических деятелей; расширение круга лиц, не имеющих права делать или принимать различного рода пожертвования; запрет на спекулятивные операции с акциями за счет политических фондов.

Ближайшие шаги по «перестройке» ЛДП сводились к обещанию принять меры по сдерживанию расходов на оплачиваемых партийных работников, на содержание партийных учреждений, ввести правила, ограничивающие направление новогодних открыток избирателям, и т. п.

Отсюда видно, что к быстрому принятию решительных мер, которые перекрывали бы главные каналы получения средств от делового мира, ЛДП отнюдь не стремится. Планируемые на ближайшее время мероприятия имеют, можно сказать, косметический характер, а в некоторых случаях за готовностью обеспечить бóльшую гласность стоит скорее желание придать законный характер существующей практике сбора финансовых средств.

Что же касается долгосрочной части «программы политической реформы», то, во-первых, ей присуща неопределенность формулировок, допускающая самое различное их толкование (например: «пересмотр классификации общих размеров и допустимых пределов политических пожертвований»), во-вторых, либерал-демократы фактически вновь вернулись, хотя и под прикрытием «заботы» о дальнейшей демократизации японского общества, к своим давнишним замыслам пересмотра избирательной системы, чтобы она более надежно обеспечивала бы их большинство в парламенте, и принятия закона о политических партиях, прежние проекты которого отвергались общественностью как носящие откровенно реакционный характер.

Долгосрочные задачи в области «перестройки» ЛДП обещают прежде всего «устранение вредных последствий фракционности». Планируется «принять меры по ликвидации фракционности», предотвращению образования депутатских кланов (дзоку) и тому подобных проявлений групповщины, усилить функции политического законотворчества в рамках партии. Предлагается ввести строгие правила определения кандидатов партии на выборах, подготовки и продвижения ее кадров, т. е. на общепартийной основе решать те вопросы, которые до сих пор были главным образом предметом закулисных сделок внутри фракций или сговора между их лидерами.

⁹ Дзэнзэй. 1989, № 577, с. 61.

Оппозиция подвергла резкой критике «программу политической реформы», разработанную в недрах ЛДП, представила собственные соображения о путях очищения от коррупции, ослабления зависимости деятельности политических партий и их представителей в парламенте от пожертвований со стороны владельцев «денежного мешка».

В обращении к избирателям накануне выборов в палату советников летом 1989 г. четыре партии оппозиции (СПЯ, Комэйто, ПДС и СДС) сообщили о начале своих совместных действий во имя «осуществления чистой политики». Несколько ранее (в мае) им удалось согласовать свои позиции относительно совместного выдвижения в парламенте проекта Закона о политической этике. Они опубликовали также программу внесения изменений в Закон о регулировании политических фондов (в середине июня).

Наибольшую сложность для четырех партий составило согласование позиций по поводу пожертвований от предприятий. Это неудивительно, если учесть значительную зависимость ПДС от такого богатого канала пополнения финансовых средств. К тому же в той или иной (хотя и меньшей) степени этим каналом пользуются и три другие партии. В конце концов было записано: «Пожертвования от предприятий отменить в течение предстоящих трех лет»¹⁰. Решение этой задачи связывается с расширением государственной помощи в выборной и повседневной политической деятельности партий. Четыре партии выступают за полное запрещение политических пожертвований в форме акций, против использования политических фондов в спекулятивных целях. Более свободной, по их мнению, должна стать процедура сбора личных пожертвований небольшими суммами денег. В частности, они считают необходимым снять запрет на анонимные пожертвования в размере до 10 тыс. иен при сборе средств на улице и во время открытых собраний.

Японские коммунисты указали на поверхностный характер «программы политической реформы», не ведущей к устранению причин коррупции, и осудили далеко идущий замысел ЛДП использовать реформу как предлог для осуществления прежних ее планов наступления на демократию. В то же время они подвергли острой критике и предложения СПЯ, Комэйто, ПДС и СДС. По мнению коммунистов, согласованная оппозиционными партиями программа действий не выходит за пределы того, что предлагают либерал-демократы¹¹.

КПЯ признает только индивидуальные пожертвования политическим партиям, она выступает как за полное запрещение в любой форме пожертвований от предприятий, так и за запрет на пожертвования от организаций, в том числе от профессиональных союзов¹². По мнению КПЯ, оказываемая многими японскими профсоюзами финансовая поддержка на выборах кандидатов определенной политической партии (профсоюзы Сохё ориентировались на СПЯ, а профсоюзы Домэй были опорой ПДС) представляет собой нарушение гарантированного конституцией права гражданина на свободный выбор идей, подрывает профсоюзную демократию, ослабляет сплоченность рабочего движения. К тому же разрешение на профсоюзные пожертвования либерал-демократы используют как веский аргумент для оправдания идущего к ним потока пожертвований от корпораций¹³.

¹⁰ Рэнго сэйкэн-о мэдзаситэ (За коалиционную власть). Токио, 1989, с. 29.

¹¹ Дзэнъэй. 1989, № 577, с. 104.

¹² Дзэнъэй. 1989, № 579, с. 89.

¹³ Там же, с. 79.

Идея отказа от профсоюзных средств для того, чтобы более эффективно требовать запрета на пожертвования от корпораций, поддерживается в прогрессивных научных кругах, в том числе и близких к СПЯ. Так, известный политолог и видный общественный деятель Р. Хидака на семинаре, устроенном социалистами, рекомендовал им добиваться ограничения каналов получения средств на политическую деятельность только индивидуальными пожертвованиями¹⁴. Показательно, что после парламентских выборов 1990 г. в таком же духе высказался А. Ямагиси, председатель профобъединения Рэнго. Кроме того, по его мнению, следует также расширить частичное финансирование политических партий за счет общественных средств, «изучить проблему принятия закона о политических партиях, но не репрессивного, а обращенного вперед»¹⁵.

Таким образом, вопрос о политических фондах, затрагивающий непосредственно интересы каждой партии, вызывает в Японии весьма бурные споры, в ходе которых трудно согласовать мнение не только между правящей партией и оппозицией, но и между оппозиционными партиями.

Актуальность данной проблемы побудила японских политологов заняться усиленным изучением иностранного опыта. Они отмечают существующую в мире тенденцию к усилению контроля за политическими фондами, ограничению, а иногда и запрету пожертвований от предприятий, организаций, профсоюзов. Интерес проявляется и к имеющейся в некоторых странах практике государственного финансирования деятельности политических партий. Однако законодательство и обычаи США, Великобритании, ФРГ, Франции и других стран настолько специфичны и многогранны, что в них можно черпать доводы в пользу даже взаимоисключающих проектов решения проблемы.

Накануне ожидавшихся в 1990 г. выборов в палату представителей лидеры ЛДП постоянно напоминали о своей «решимости» осуществить политическую реформу. Однако идти дальше публичных заявлений они не спешили. Исключение составило внесение в декабре 1989 г. в Закон о выборах положений, предусматривающих наказание политических деятелей, которые делают подарки своим избирателям при традиционных гражданских обрядах (бракосочетании и пр.). Свои законопроекты по этому вопросу вносили ЛДП, четыре партии оппозиции, а также КПЯ.

Одновременно в правящих кругах изыскивались способы дискредитации парламентариев от оппозиционных партий, чтобы лишить их морального основания настойчиво требовать глубокого пересмотра законов, касающихся финансирования политической деятельности. Так возникло, в частности, «дело патинко» (салонов с игральными автоматами): депутат от ЛДП К. Хамада потребовал отставки ряда парламентариев-социалистов, обвинив их в получении взяток от Национальной ассоциации хозяев салонов «патинко». В ходе расследования, проведенного Соцпартией Японии, выяснилось, что в действительности имело место получение пожертвований по этому каналу в виде платы за билеты на приемы, организованные социалистами. Но если таким путем 11 депутатов от СПЯ получили всего 8 млн. иен, то, в частности, деятели правящей партии — 124 млн. иен. Тем не менее либерал-демократы своей цели в определенной мере достигли: среди избирателей укрепляется мнение в причастности к коррупции не только правящей, но и оппозиционных партий.

¹⁴ Сякайто-но гэндзай то мирай (Настоящее и будущее Социалистической партии). Токио, 1989, с. 136.

¹⁵ Акахата. 22.02.1990.

ЛДП располагает немаловажным преимуществом перед оппозицией: ее лидер, возглавляющий правительство, может распустить палату представителей парламента в любое время по своему усмотрению. Приглушив накал страстей вокруг вскрывшихся связей политиков ЛДП с компанией «Рикруто», встав в позу инициаторов «крупных политических реформ», либерал-демократы в конце января 1990 г. сочли политическую обстановку достаточно благоприятной для них, распустили палату представителей и назначили досрочные парламентские выборы. Кандидаты правящей партии немедленно получили от центрального руководства на предвыборные расходы солидные (по 15—25 млн. иен) денежные суммы. Деловые круги предоставили ЛДП крупный кредит, большие деньги потекли к кандидатам партии от многочисленных «обществ поддержки», главную роль в которых играли предприниматели. По оценкам японской печати, всего либерал-демократы на этих выборах получили по разным каналам от деловых кругов на 30 млрд. иен больше, чем когда-либо ранее. В отличие от оппозиционных партий ЛДП на выборах в палате представителей 18 февраля 1990 г. денежных затруднений вновь не испытывала. Это явилось одной из главных причин сохранения и на этот раз парламентского большинства либерал-демократов. Характерно, что большие финансовые возможности, которыми располагают деятели правящей партии, причастные к скандальным событиям вокруг компании «Рикруто», в том числе Н. Такэсита, С. Абэ, К. Миядзава, а также вышедший номинально из ЛДП Я. Накасонэ, помогли им вновь занять место в высшем законодательном органе.

Итак, деньги остаются козырной картой либерал-демократов в их борьбе за парламент, за власть. Тем не менее недовольство масс ставкой политических партий на большие финансовые затраты в интересах победы на выборах, распространяющейся среди политических деятелей коррупцией становится существенным фактором формирования настроений избирателей. Не снимается с повестки дня парламентских дискуссий в Японии и проблема совершенствования законодательного регулирования денежных фондов политических партий.

Курс Либерально-демократической партии Японии на политическую реформу

Д. В. Стрельцов

1989 год явился для Либерально-демократической партии Японии (ЛДП) годом крупных потрясений. Серия громких политических скандалов, главными действующими лицами которых оказались высшие партийные чины, крайне неудачные для консерваторов выборы в верхнюю палату парламента, наконец, позорная для престижа правящей партии отставка подряд двух кабинетов — все это без обиняков указывало на предкризисную, если не сказать катастрофическую, ситуацию в верхних этажах власти. Впервые за многие годы бесперебойного функционирования однопартийной системы ЛДП пришлось смириться с ролью оппозиции в высшем законодательном органе страны и освоить новую для себя парламентскую тактику проволочек и затягивания процедуры с целью не допустить принятия палатой советников, где большинство голосов получила оппозиция, невыгодных для себя законопроектов.

Наиболее неприятным для руководства ЛДП симптомом стал откровенный отход от правящей партии широких масс избирателей, о чем недвусмысленно «просигнализировали» итоги опросов общественного мнения. Индекс поддержки либерал-демократов упал в апреле 1989 г. ниже отметки 30%, что само по себе является беспрецедентным¹. Более половины избирателей, опрошенных телеграфным агентством Дзидзи Цусин, высказалось в ноябре того же года против сохранения монополии ЛДП на власть, причем каждый пятый выступил за формирование правительства вообще без представителей этой партии². На практике это означало одно: монолитное основание системы политических ценностей, базирующейся на признании доминирующей роли одной крупной партии при обреченности остальных политических сил на положение оппозиции, дало серьезную трещину.

Принципиально новая ситуация со всей серьезностью поставила на повестку дня вопрос о проведении радикальной политической реформы, направленной на реабилитацию либерал-демократов в глазах общественного мнения, обновление архаичных партийных структур, ослабление фактора «политики денег», ставшей первопричиной скандальных разоблачений 1988—1989 гг. Лозунг политической реформы стал одним из

¹ Иомиури симбун. 01.04. 1989.
The Japan Times. 10.11.1989.

узловых пунктов программных документов как самой ЛДП, так и формируемых ею кабинетов министров.

Для правильной оценки разрабатываемой в правящей партии реформы необходимо проанализировать глубинные процессы, протекающие как в Либерально-демократической партии, так и в структурах всего японского общества,— процессы, ставшие особенно зримыми на фоне политических неудач консерваторов в 1989 г.

Об одном из этих процессов мы уже упомянули — падение авторитета правящей партии в тех слоях избирателей, которые традиционно считались поставщиками «твердых голосов» ЛДП. Серьезную роль здесь, безусловно, сыграли тактические и стратегические промахи в проведении предвыборного курса. Фактически неудачей завершился начатый еще кабинетом Накасонэ комплекс мер, направленных на переориентацию острия электоральной политики с фермерства и крепкого предпринимательского элемента провинции на широкие урбанизированные слои служащих и бизнесменов средней руки. Потеряв доверие фермеров в значительной степени из-за обещаний, данных США, либерализовать рынок сельскохозяйственной продукции, либерал-демократы не обрели друзей и в крупных городах в результате введения плохо продуманной и ударяющей по интересам как раз своих потенциальных сторонников системы косвенных налогов³. Поддержка новых приоритетов стратегии «ловли голосов» потребовала, с одной стороны, отмены непопулярного потребительского налога и более активного задействования финансово-экономических рычагов для привлечения городского «среднего класса», а с другой — реформы избирательной системы, ставшей в привилегированное положение жителей малонаселенных аграрных префектур.

Важной задачей реформаторских мероприятий стало и общее восстановление доверия избирателей, сильно подорванного политическими скандалами. В ходе разоблачений по делу «Рикруто», высветивших незаконные биржевые махинации партийных боссов и их покровительство более чем сомнительным с точки зрения закона торговым сделкам, выяснилось, что в паутину коррупции попало практически все руководство ЛДП. Однако и едва успевший сформировать кабинет министров новый председатель партии — С. Уно, и генеральный секретарь кабинета министров Т. Ямасита, хотя и не были замешаны в этом деле, оказались вовлеченными в «секс-скандалы», вызванные публичными откровениями их бывших любовниц. В партийных верхах летом 1989 г. остро проявился дефицит достойных для выдвижения на высшие посты кадров, имеющих незапятнанный и в то же время достаточно солидный послужной список. Осознавая, что подобные делу «Рикруто» скандалы органически вытекают из непомерно разбухших за последние годы затрат на политические нужды, многие руководители ЛДП не могли не задуматься о необходимости принятия шагов для обуздания дискредитирующих партию плутократических тенденций.

Важным фактором актуализации и радикализации курса на политическую реформу явилась обстановка в ЛДП. Насущность перемен стала осознаваться основной частью депутатского корпуса либерал-демократов. При этом 66,9% опрошенных парламентариев недвусмысленно высказались за радикальные преобразования методов деятельности партии и лишь 32,2% — за постепенные шаги⁴. В партии стали все громче раздаваться голоса молодых депутатов, не имеющих за своей спиной

³ См.: The Japan Quoterly. 1989, № 3, с. 246.

⁴ Майнити симбун. 30.03.1989.

«обществ поддержки» и потому сильно обеспокоенных усилением процесса инфляции «политических денег». Кроме того, недовольство этой части депутатского корпуса вызывала архаичная практика кадровых выдвижений по старшинству, т. е. распределения высших партийных и государственных постов в соответствии с парламентским стажем, которая тормозила карьерный рост талантливой молодежи. Как отмечал М. Такабатакэ, профессор Университета Риккё, строгая иерархия «новых лидеров» привела к тому, что они, и только они стали рассматриваться как кандидаты на высшие партийные должности⁵.

Набиравший на этом фоне значительный темп процесс смены поколений в партии в конечном счете привел к обострению конфликта «отцов и детей» по вопросам стратегии и тактики, управления партийными структурами, путей и методов проведения реформ и т. д. Идеологи «молодежного течения» ЛДП Р. Хасимото, Г. Ямасита, Ц. Хата не скрывали своей непримиримой позиции в отношении партийных порядков. Кредо радикально настроенных молодых депутатов ЛДП, объединившихся в общество «Утопия», было высказано основателем этого общества М. Такэмура: «Иногда я думаю, что можно было бы распустить партию и начать все с нуля»⁶.

Несколько упрощенно конфликт поколений в ЛДП можно представить в виде схемы «молодое и старшее поколение — среднее поколение». В лагере сторонников радикальной реформы по иронии судьбы вместе с молодыми депутатами оказались ветераны партии, к числу которых можно отнести бывших премьер-министров страны Д. Судзуки и Т. Фукуда, бывшего заместителя председателя ЛДП С. Канэмару, бывшего председателя Исполнительного совета ЛДП М. Ито. Если мотивы «молодежного течения» в общем-то лежат на поверхности, причины активности ветеранов по вопросу о политической реформе не столь прозрачны, хотя и не менее рациональны.

Дело, на наш взгляд, заключается в том, что умудренные многолетним опытом политической борьбы мэтры видят в реформе не просто средство вывести на чистую воду нескольких проштрафившихся партийных функционеров или слегка подновить устаревшие партийные структуры. По их мнению, речь идет о основополагающих принципах функционирования японской модели буржуазного парламентаризма, начинающей давать сбой из-за монополизации власти в руках одной партии. Эти сбои в глазах ветеранов особенно досадны потому, что происходят они в период благополучной с экономической точки зрения полосы развития Японии. Именно несменяемость правления порождает пагубный застой в идеологии, феодальные принципы управления, опасную бюрократизацию партии и ее сращивание с госаппаратом, отсутствие здоровой конкуренции, наглядно проявляющиеся даже в условиях существования соперничающих друг с другом внутрипартийных фракций. Поддерживая требования молодых депутатов, ветераны солидаризируются с ними в первую очередь по вопросу о создании в Японии апробированной в странах Запада двухпартийной системы, о чем недвусмысленно заявили летом 1989 г. Т. Фукуда и С. Канэмару⁷.

Что же касается среднего поколения, его умеренность в отношении политической реформы, судя по всему, вытекает из принципиально иной оценки уроков ситуации 1989 г.: кризис власти возник не из-за того, что

⁵ The Japan Quarterly. 1989, № 3, с. 246.

⁶ The Daily Yomiuri. 22.04.1989.

⁷ См.: The Japan Economic Journal. 10.06.1989, с. 11.

система плоха, а из-за крайне неудачного для ЛДП политического расклада накануне выборов. Потратив в полном соответствии с «правилами игры» долгие годы на политическую карьеру и наконец добившись власти, среднее поколение не желает отдавать молодым с таким трудом завоеванные позиции, а уж тем более без боя капитулировать перед оппозицией только на том основании, что однопартийность порочна по своей сути. Эти «консерваторы в рядах консерваторов» упрекают ветеранов, что те уже успели насладиться властью и потому им легко рассуждать о ротации кадров или выдвижении молодежи. Как в дальнейшем показала практика, осторожный подход среднего поколения, которое имеет численное превосходство в партийном руководстве, помогал «топить» даже относительно умеренные проекты реформы.

На сложную борьбу мнений в партийном руководстве относительно принципиальной необходимости политической реформы, ее содержания, а также путей и методов ее осуществления большое влияние оказала позиция крупного бизнеса, от денежных дотаций которого Либерально-демократическая партия, практически не имеющая собственной финансовой базы, находится в полной зависимости. По мере раскручивания скандала вокруг «Рикруто» в японских деловых кругах росло беспокойство по поводу того, что нарисованная средствами массовой информации картина коррупции в правящей партии может оттолкнуть избирателей от ЛДП и вывести из-под контроля всю политическую ситуацию в стране. Лидеры пяти крупнейших экономических организаций на встрече с премьер-министром Н. Такэситой в феврале 1989 г. заявили, что ЛДП «должна сделать что-нибудь решительное с целью изменить настроения избирателей и предотвратить распространение опасений в обществе относительно чрезмерной чувствительности политиков к деньгам»⁸. Через четыре месяца, когда после выборов в палату советников ушел в отставку второй сформированный либерал-демократами кабинет министров, руководители экономических организаций почти в ультимативной форме передали в ЛДП пакет из десяти требований, по сути дела подразумевающих реформу японского политического механизма: роспуск фракционных группировок внутри ЛДП, уменьшение числа депутатских мест в парламенте за счет пересмотра Закона об избирательных округах, прекращение политики финансирования отдельных депутатов компаниями, оглашение источников денежных поступлений и т. д.⁹ Решительные выступления крупного бизнеса помогли не только перевесить чашу весов в пользу сторонников реформы, но и ускорить формирование в ЛДП организационной структуры для выработки ее проектов.

Основой этой структуры стали созданные Н. Такэситой в конце 1988 г. три института: консультативные советы при премьер-министре по избирательной реформе и по изучению политической реформы, в состав которых вошли бывшие профсоюзные функционеры и другие непартийные эксперты, а также Комитет по политической реформе (КПР) как исследовательский орган ЛДП во главе с бывшим генеральным секретарем кабинета министров М. Готода. В середине критического для либерал-демократов июня 1989 г. произошло объединение консультативных советов в Штаб по осуществлению политической реформы, само название которого призвано было подтвердить серьезность намерений инициаторов реформы. Примечательным явилось также назначение на пост его главы престарелого М. Ито, получившего в ЛДП прозвище «мистер чистый» из-за своей непричастности к скандалам о коррупции.

⁸ The Japan Times. 28.02.1989.

⁹ Известия. 21.06.1989.

Всю первую половину 1989 г. в партии шла активная работа по подготовке реформы. В печати была открыта дискуссия, в которой приняли участие высшие руководители партии и ее фракций, равно как и рядовые депутаты-консерваторы. Велась и разработка проектов политической реформы, наиболее крупный из которых был представлен КПП в апреле 1989 г. Свои версии реформы готовили альтернативные «официальным» органы депутатов-радикалов, например парламентская ассоциация «Утопия» и «Лига борьбы за очищение политики». Наконец, в ноябре 1989 г. свою программу реформаторских мероприятий представил и Штаб по осуществлению политической реформы.

Вынесенные на суд общественности документы позволяют проанализировать и обобщить ее основные направления: 1) упорядочение политических фондов, 2) реформа избирательной системы, 3) преодоление фракционности и клановости в ЛДП, 4) мероприятия, направленные на более «гладкое» функционирование парламента.

Вопрос о политических фондах непосредственно вызван наблюдающимся в последние годы ростом «темных денег» в политике, т. е. не декларируемых, а зачастую к тому же незаконно получаемых от крупных компаний денежных средств. Проведенный в начале апреля 1989 г. газетой «Асахи» в связи с делом «Рикруто» анкетный опрос 100 депутатов парламента от ЛДП продемонстрировал, что на политические цели каждым из них расходуются астрономические суммы. Ежегодные затраты «среднестатистического» депутата ЛДП составляют, согласно итогам опроса, 94,7 млн. иен, что почти в 20 раз превышает среднегодовой заработок японского служащего¹⁰. При этом следует учесть, что указанная цифра скорее отражает потребности относительно молодого, избираемого во второй-третий раз депутата (а таких в депутатском корпусе ЛДП относительное большинство). Если же речь идет о ветеранах, избиравшихся шесть раз и более, то они, судя по опубликованным данным, затрачивают свыше 400 млн. иен в год. Но и это лишь усредненный показатель, а в тот год, когда проводятся выборы, расходы доходят до 500 млн. иен. «Для политика сумма в миллион иен значит примерно то же, что для обычного человека 10 тыс. иен»¹¹, — отметил в анкете один из депутатов.

Все депутаты японского парламента получают от государства фиксированное денежное пособие. Оно включает ежемесячное жалованье в размере 1091 тыс. иен, специальное пособие на содержание двух секретарей (670 тыс. иен в месяц), пособие на «изучение законопроектов» (650 тыс. иен), а также определенную сумму на ведение деловой переписки¹². Несложные подсчеты с легкостью доказывают, что официальных выплат не хватило бы на покрытие и $\frac{1}{20}$ части депутатских расходов. Впрочем, опрошенные депутаты даже не указали эти средства в качестве сколько-нибудь заметного источника доходов. Вопреки расхожему стереотипу не играют заметной роли, судя по итогам анкетирования, и раздаваемые перед началом сессии партийными боссами «дарственные деньги», призванные вдохновить «народного избранника» на верность партийному знамени.

Согласно опубликованным газетой «Асахи» данным, доминирующие позиции в доходной части депутата правящей партии в высшем законодательном органе страны занимают пожертвования компаний — 39%

¹⁰ Асахи симбун. 04.04.1989.

¹¹ Асахи симбун. 11.04.1989.

¹² Там же.

всех поступлений. Далее следуют выручка от проведения политических вечеров (17%), частные пожертвования (15%), личные средства депутата (12%), наконец, средства фракции (9%)¹³.

Учет политических фондов находится в ведении министерства по делам местного самоуправления. В 1987 г., например, политические фонды, собранные 50 895 партиями и политическими организациями, составили в целом по стране 278,5 млрд. иен, что являлось своеобразным рекордом для года, когда не проводились выборы в парламент (больше было набрано лишь в 1986 г. во время «двойных выборов») ¹⁴. Однако на следующий год сумма политических фондов достигла 307 млрд. иен (более 2 млрд. долл.) ¹⁵.

Вместе с тем если бы все ограничивалось обнародованными суммами, наиболее финансово обеспеченной силой в парламенте была бы КПЯ: в 1987 г. в ее кассу поступило 49,1 млрд. иен, тогда как в кассу ЛДП — 29,5 млрд. иен ¹⁶. Разгадка парадокса заключается в том, что в отличие от КПЯ Либерально-демократическая партия не оплачивает расходы своих депутатов в парламенте по ведению ими избирательной компании. Хорошо известно, что ЛДП не имеет собственной финансовой базы и сама почти полностью зависит от внешних пожертвований.

В действительности же реальные суммы, идущие на политические цели, в 3—4 раза превышают контролируемые государством политические фонды ¹⁷. Консервативные депутаты используют целую систему уловок, позволяющую им обойти ограничения, налагаемые Законом о регулировании политических фондов.

Несмотря на отсутствие должного порядка в вопросе о политических поступлениях и близкий к криминогенному характер сложившихся порядков дотирования депутатских расходов, провозглашенная руководством ЛДП в 1989 г. программа мер по упорядочению политических фондов свелась в основном к косметическим мероприятиям, по сути не способным обуздать порочные тенденции коммерциализации депутатской деятельности. В мае 1989 г. КПР, в частности, предложил снизить допустимую планку единовременного пожертвования с 1 млн. до 600 тыс. иен и призвал ввести обязательное обнародование размеров состояний всех депутатов парламента, распространявшееся ранее только на членов кабинета министров ¹⁸. В ноябре 1989 г. Штаб по осуществлению политической реформы выступил с несколько более далеко идущим проектом, где предлагалось принять закон о политических партиях, в котором определить пути финансирования депутатской деятельности со стороны государства. В этом же проекте планировалось вообще запретить сбор политических пожертвований в пользу частных лиц и ограничить его политическими партиями, что, по мысли авторов документа, должно облегчить государству задачу финансового контроля ¹⁹.

Чрезмерная умеренность предложений КПР по политическим фондам подверглась резкой критике «пуританского» крыла партии, выступающего под лозунгами снижения политических расходов. Во-первых, предложенная комитетом нижняя граница пожертвований все равно остается самой высокой среди западных стран. Во-вторых, при полной нераз-

¹³ Асахи симбун. 04.04.1989.

¹⁴ Майнити симбун. 05.04.1989.

¹⁵ Йомиури симбун. 24.11.1989.

¹⁶ Йомиури симбун. 04.04.1989.

¹⁷ Майнити симбун. 05.04.1989.

¹⁸ Майнити симбун. 16.05.1989.

¹⁹ Mainichi Daily News. 30.11.1989.

берихе даже с учетом стоящих за тем или иным депутатом центральных организаций, не говоря уж о местных источниках и возможности осуществлять переводы через дочерние фирмы, смысл ограничений в большой степени выхолащивается. Наконец, абсолютно бесполезным становится и обнародование состояния депутата, поскольку основные средства могут числиться за его родственниками, секретарями или просто «мертвыми душами».

Недовольные половинчатостью проекта, молодые депутаты ЛДП, объединившись в общество «Утопия», выступили через две недели после его опубликования с гораздо более радикальной программой. Было предложено, в частности, декларировать не только полученные в отчетный период сверх определенной суммы доходы помимо разрешенных Законом о «регулировании политических фондов», что предусмотрено проектом КПР, но и стоимость недвижимости, займов, акций, ценных бумаг. Должной регистрации предполагалось подвергнуть все крупные сделки с недвижимостью. В требованиях «Утопии» содержался пункт, обязывающий депутата осуществлять все финансовые и экономические сделки только на свое настоящее имя²⁰. Однако более радикальные предложения «Утопии» вызвали ожесточенное сопротивление значительной части депутатов, недовольных вторжением в интимную сферу меркантильных интересов.

В этих условиях руководство ЛДП не решилось дать хода даже половинчатому проекту Комитета по политической реформе, ограничившись лишь обещаниями ввести ежегодное обнародование состояния депутатов не позднее весны 1990 г. В декабре 1989 г. через парламент был проведен Закон о подарках, грозящий штрафом и тюремным заключением тем депутатам, которые дарят в ходе избирательной кампании подарки своим избирателям. Кроме того, было принято решение укрепить дисциплинарную комиссию партии и внести в устав ЛДП новый этический кодекс, призванный повысить спрос за финансовые злоупотребления²¹.

Следующее направление политической реформы затрагивает систему выборов в высший законодательный орган страны.

Крупным недостатком действующей в Японии избирательной системы обслуживающие руководство правящей партии теоретики реформы считают систему средних избирательных округов, выставляющих в парламент по три-пять депутатов. Такая модель зародилась в Японии в 20-х годах, когда у власти сменяли друг друга три политических партии. Гарантирование каждой из них хотя бы одного-двух мест во всех без исключения избирательных округах, обеспеченное избирательным законом 1925 г., явилось результатом компромисса между соперничающими партиями, каждая из которых стремилась не допустить чрезмерного усиления партнера и потери голосов избирателей. (Как известно, именно такую опасность таят в себе малые избирательные округа, выставляющие только одного кандидата.) Для нынешних же условий, как указывают многие идеологи ЛДП, средние округа неприемлемы, ибо предвыборная борьба при системе «одна сильная партия — четыре слабых» неизбежно сталкивает между собой не столько конкурентов из различных партий, сколько соперников из числа самих либерал-демократов. Сражения между «своими» протекают более ожесточенно и требуют значительных средств, что в конечном счете подстегивает порочную «политику денег».

²⁰ Йомиури симбун. 01.04.1989.

²¹ Mainichi Daily News. 30.11.1989.

Предлагаемый партийными реформаторами вариант избирательной системы основан на внедрении одномандатных малых округов. Центральный принцип выдвижения — «одна партия — один кандидат». Новшество, по мнению сторонников проекта, позволит снизить накал межфракционных противоречий в ЛДП, вынужденной консолидироваться в условиях ведения ожесточенной борьбы на уровне партий, а не индивидуальных лиц, как было ранее. Прекращение выматывающего соперничества с «товарищами по партии» на заключительном этапе предвыборной кампании, указывал бывший председатель Административного совета ЛДП М. Ватанабэ, «станет эффективным средством сокращения депутатских расходов»²². Как подчеркивают сторонники реформы, более предпочтительны были бы малые округа и с точки зрения уменьшения разницы в «весе» одного голоса избирателя в разных округах, которая особенно сильно проявляется в нынешних средних округах. Акцентируется также то обстоятельство, что сопровождающая средние округа система пропорционального представительства неизбежно сталкивается между собой малые партии, которым при новом порядке придется искать пути к консолидации.

Попытки внедрения малых округов в 1954 и 1973 гг. завершились полной неудачей из-за единодушно непримиримой позиции всего оппозиционного лагеря. В тот период, равно как и в наши дни, оппозиция усматривала в проекте реформы стремление предоставить ЛДП односторонние преимущества. Многие обозреватели считают, что при существующем положении («одна сильная партия — четыре слабых») победа ЛДП на выборах в малых округах, где достаточно набрать лишь относительное большинство голосов, неизбежна. Это позволит правящей партии резко увеличить свое представительство в парламенте. Так, депутат ЛДП в нижней палате парламента К. Мори сделал следующие выкладки: если весной 1989 г. при системе пропорционального представительства ЛДП имела в нижней палате 240 мест из 512, то при переходе на малые округа она получила бы 453 голоса, в то время как у КПЯ из 51 места осталось бы 4, а у ПДС из 39 мест — 2. Малые же партии вообще оказались бы за бортом политической борьбы, не получив и малейшего шанса на выборах²³.

Разрекламированные достоинства реформы, призванной стимулировать обновление правящей партии, вызывают сомнения и в самой ЛДП. Только 53,9% анкетированных депутатов ЛДП высказались за введение малых округов, в то время как 44,3% опрошенных сочли необходимым оставить все как есть²⁴.

Во-первых, немалый скептицизм высказывается в отношении эффективности мер по обузданию «политики денег», которая с переходом на малые округа получит новый импульс, поскольку для завоевания относительного большинства в своем округе кандидату потребовались бы еще большие средства. Например, округ Амами-Осима, единственный в стране выставляющий одного кандидата в высший законодательный орган, известен как раз своими огромными затратами на ведение избирательной кампании.

Во-вторых, не устранил проект и соперничество внутрипартийных группировок (что также составляет важную цель реформы), так как выдвижение общепартийного кандидата в малом округе все равно явилось бы результатом длительной и ожесточенной борьбы фракций.

²² Asahi Evening News. 22.03.1989.

²³ Йомиури симбун. 03.04.1989.

²⁴ Майнити симбун. 30.03.1989.

В-третьих, определенные круги, отмечая, что новая система даст ЛДП исключительные преимущества, опасаются монополизации власти одной партией, справедливо видя в этом угрозу ценностям буржуазно-демократического строя. Эти слои рассматривают представительство оппозиции в парламенте, отражающей интересы различных слоев общества, как здоровый элемент сложившейся политической системы, который постоянно генерирует движение в сторону демократии. Кроме того, это крыло правящей партии считает увековечение монополизации власти либерал-демократами вредной и с той точки зрения, что это может повлечь за собой усиление диктата центральных органов партии и узурпацию власти руководством наиболее сильной фракции.

Острая критика идеи малых округов заставляет теоретиков реформы искать пути подачи непопулярного проекта в новой, несколько более привлекательной упаковке. В представленном Комитетом по политической реформе документе, например, уже предполагается не декретировать в чистом виде малые округа, а соединить их с принципиально противоположной концепцией пропорционального представительства, в соответствии с которой места в парламенте распределяются между партиями в зависимости от количества поданных за них голосов избирателей. Однако осуществление и этих на первый взгляд демократичных предложений по некоторым подсчетам, все равно гарантировало бы ЛДП сразу по меньшей мере 70% голосов, даже если будет создан общенациональный округ пропорционального представительства (т. е. наиболее адекватно учитывающий голоса «малых партий»). Однако в случае организации избирательного округа на уровне префектуры, о чем недвусмысленно высказался председатель КПП М. Готода в феврале 1989 г., «фора» правящей партии, несомненно, была бы еще большей²⁵.

Следующий элемент избирательной реформы заключается в изменении порядка выдвижения кандидатур в палату советников парламента по «округу пропорционального представительства» (напомним, что такое название получил с введением партийных списков в 1982 г. общенациональный избирательный округ).

Существовавший до 1982 г. порядок выборов в палату советников по общенациональному округу был, как известно, признан слишком дорогостоящим для депутатов, вынужденных затрачивать гигантские средства на завоевание популярности в общегосударственном масштабе. Действующие ныне правила баллотирования в «округе пропорционального представительства» разрешают выдвижение кандидатов, только включенных в заблаговременно представленные в органы местного самоуправления партийные списки. При этом политический деятель имеет тем больший шанс на избрание, чем больше депутатских мест завоевала его партия и, самое главное, чем выше значится его фамилия в таком списке.

Неформальные правила Либерально-демократической партии определяют место того или иного кандидата в списке в соответствии с количеством набранных им сторонников в лице членов ЛДП, «друзей» партии, а также членов «обществ поддержки». Для того чтобы только быть включенным в список, по обнародованным в марте 1989 г. данным Комитета по выборам ЛДП, претенденту на депутатство необходимо обеспечить себе как минимум 20 тыс. сторонников из числа членов и «друзей» партии, а также 1 млн. из числа членов «обществ поддержки»²⁶.

²⁵ Йомиури симбун. 03.04.1989.

²⁶ The Japan Times. 07.05.1989.

Действительность опровергла надежды на снижение политических расходов при новой модели баллотирования. По свидетельству печати, некоторые консерваторы в погоне за голосами собирали до 400 тыс. подписей якобы поддерживающих их членов и «друзей» партии, причем накладные расходы с учетом сделанных им подарков и заплаченных за них взносов составляли до 1 млрд. иен за предвыборную кампанию²⁷. Один только Я. Когурэ, выставивший свою кандидатуру в первый раз, собрал к августу 1988 г. 420 тыс. голосов членов партии²⁸. Гонка за хорошими показателями, привлекающая на сторону ЛДП друзей и родственников, чад и домочадцев, соседей и просто знакомых консервативных политиков, привела к фантастическим цифрам «массовой поддержки» ЛДП: к августу 1988 г. была зарегистрирована рекордная цифра в 5,8 млн. членов и «друзей» ЛДП, поддерживавших консерваторов, собиравшихся выставить свои кандидатуры на предстоявших в 1989 г. выборах в верхнюю палату парламента²⁹.

Формально ранжирование имен кандидатов, обеспечивших себе место в партийном списке ЛДП, определяется исключительно его личными заслугами, результатами партийной и парламентской активности и т. д. Об этом, во всяком случае, постоянно заявляет Комитет по выборам. Однако критерии «заслуг» и «личного вклада», по всеобщему признанию, являются крайне неопределенной и размытой категорией, а реальное значение продолжают иметь данные об «общепартийной поддержке» кандидата в народные избранники. В мае 1989 г. С. Абэ, в то время генеральный секретарь ЛДП, заявил, что количество сторонников официального кандидата партии может оказывать влияние на процесс ранжирования в поименном списке на выборах в палату советников³⁰.

Ликвидация порочной практики ранжирования стала одной из целей предлагаемой политической реформы. Предусматривается полный отказ от списков и возврат к прежнему порядку баллотирования отдельных кандидатов, с той лишь разницей, что на основе окончательных итогов выборов распределение мест в верхней палате должно производиться не между самими победителями, а между представляемыми ими политическими партиями, на принципах пропорционального представительства. При этом для снижения предвыборных расходов предлагается отказаться от общенационального избирательного округа и ввести префектуральные округа. Осуществление реформы, по мысли ее авторов, позволит соединить в новой избирательной системе лучшие черты как поименного баллотирования, присущего выборам в общенациональном избирательном округе, так и системы пропорционального представительства, характерного для средних избирательных округов.

Однако, как показывает предыдущий опыт, возврат с некоторыми модификациями к большим (префектуральным или общенациональным) избирательным округам если и сократит «темные расходы» на избирательную кампанию, то ненамного. Изменится лишь их структура: подавляющая часть затрат придется теперь не на искусственное расширение рядов ЛДП, а на покупку голосов избирателей и завоевание популярности в округе.

Последним пунктом в списке предусмотренных избирательной реформы мероприятий стоит упорядочение абсолютных и относительных норм

²⁷ Асахи симбун. 15.05.1989.

²⁸ The Japan Times. 07.05.1989.

²⁹ Асахи симбун. 15.05.1989.

³⁰ The Japan Times. 07.05.1989.

представительства в парламенте страны. В рамках этого пункта предполагается возрождение количественных норм принятого более четырех десятилетий назад Закона о выборах, в частности уменьшение общего числа депутатов парламента с 512 до 471. Кроме того, планируется провести мероприятия по сохранению, а в дальнейшем и устранению разницы в «цене» избирательного голоса между мало- и густонаселенными префектурами до предписанного законом соотношения 1:2. В настоящее время это соотношение поддерживается на уровне 1:3 (по данным на апрель 1989 г., 1:2, 993)³¹. В качестве первоочередных мер в этом направлении проект реформы предполагает ликвидацию одного депутатского места от третьего округа малонаселенной префектуры Нагано и разукрупнение чрезмерно большого первого округа Хоккайдо, который выставляет в парламент шесть депутатов.

Важным направлением политической реформы является преодоление фракционности и клановости депутатского корпуса ЛДП.

Наличие в правящей партии нескольких формализованных и в значительной степени независимых от центрального аппарата ЛДП организационных структур, какими являются фракции, уже длительное время служит объектом острой критики со стороны сторонников решительного обновления правящей партии. Резкие и в целом справедливые обвинения фракций в ведении темных политических махинаций, в ослаблении единства партии и прочности позиций ее председателя, в порождении порочной системы высших кадровых назначений, при которой первостепенные посты в партии и госаппарате предоставляются не на основе реальных способностей кандидата, а в ходе длительных закулисных торгов между фракционными боссами, как известно, привели в 1978 г. к формальному их роспуску. Однако административными мерами фракционность как явление политической жизни Японии изжить не удалось. С начала 80-х годов скорее наблюдается некоторый взлет популярности фракционности. Осознавая, что новые требования о полной и окончательной ликвидации этого института вряд ли дадут сколько-нибудь значительный эффект, идеологи политической реформы сместили акценты на преодоление тех последствий раскола на фракции, которые приносят наибольший вред общепартийным интересам.

Первостепенная цель предлагаемых мер — создать, а в дальнейшем расширить в партии некую «неприкасаемую» для фракций кадровую сферу, которая бы олицетворяла собой идейно-политическое единство партии и занималась решением общепартийных задач. В качестве первого шага в мае 1989 г. был принят проект выхода из фракций высших партийных советников и трех высших должностных лиц в ЛДП, включая председателя партии, а также всех членов кабинета министров³². Кроме того, предполагается, что из фракций должны будут выйти все бывшие премьер-министры страны. Однако, как подсказывают уроки уже проводившихся кампаний против фракционности, формальный выход из фракций даже их руководителей (вспомним выход из фракций К. Танака, председателей обеих палат парламента) не приводит ни к искоренению, ни даже к ограничению фракционных противоречий.

Широко декларировал КПП необходимость покончить и с существованием парламентского лобби — кланов (дзоку). Такое название получили неформальные организации консервативных депутатов японского парламента, представляющих интересы бизнеса в определенной

³¹ Йомиури симбун. 07.04.1989.

³² The Japan Times. 07.04.1989.

экономической сфере. Организационно-связующим звеном кланов служат соответствующие экономические секции Совета по политическим вопросам ЛДП, который является ключевым партийным органом для разработки и изучения парламентских законопроектов. Реализация предложения одним махом покончить с кланами, по всей видимости, формально не составит особого труда, тем более что структура кланов весьма аморфна и зиждется в основном на личностных, профессиональных связях. Однако ясно, что «простые» административные решения не в состоянии покончить со столь серьезным и имеющим глубокие корни явлением, каким является лоббизм. Несколько более реалистичным шагом в указанной области следует назвать предложение КПП наметить пути ротации депутатов в парламентских комиссиях с целью не допустить чрезмерного сращивания личных интересов конкретного депутата с интересами тех экономических организаций, которыми занимается данная комиссия.

М. Готода и другие идеологи реформы заявляли также о необходимости изменения основанной на системе старшинства кадровой политики³³. Однако конкретных шагов по демократизации порядка назначений на высшие партийные должности разработано не было.

Важным объектом политической реформы ЛДП служит парламентская процедура, а именно — механизмы урегулирования процедурных разногласий между правящей партией и оппозицией.

В настоящее время задействовано несколько видов таких механизмов, но главными остаются два: процедурная комиссия парламента и совещание руководителей комитетов по парламентской деятельности различных политических партий. Центральное предложение заключается в том, чтобы свести на нет значение совещания и основную часть процедурных вопросов решать через парламентскую комиссию. Внешне цель этого шага — формализовать процесс урегулирования парламентских кризисов, принизив значение не имеющего официального статуса совещания, и тем самым лишить общественное мнение повода упрекнуть руководителей партий в ведении закулисных переговоров по волнующим жителей страны вопросам. Очевидно, однако, что помимо пропагандистских выгод от принятия такого шага ЛДП получила бы и вполне реальные преимущества перед оппозицией, поскольку обеспечение прохождения центральных вопросов регламента через процедурную комиссию ставит в заведомо выигрышное положение именно партию парламентского большинства, которая держит под своим контролем все ключевые посты в парламентских структурах.

Кроме того, оппозиционным партиям было предложено отказаться от тактики бойкота заседаний, в ответ на что ЛДП пообещала взять на себя обязательство не «проталкивать» законопроекты в отсутствие оппозиции³⁴.

Обещания провести решительное обновление политической жизни неизменно присутствовали в выступлениях руководителей ЛДП на протяжении 1989 г. Лозунг политической реформы прошел красной нитью и через предвыборную платформу консерваторов на выборах в палату представителей в феврале 1990 г. Правда, постепенно тематические акценты в программных выступлениях премьер-министров смещались от политической реформы как комплексной системы мер по очищению политической жизни к отдельным ее аспектам, которые подавались как

³³ См.: Liberal Star. 15.06.1989.

³⁴ Mainichi Daily News. 30.11.1989.

не связанные между собой. Например, премьер-министр Т. Кайфу в своей программной речи в парламенте 2 октября 1989 г. выразил решимость провести избирательную реформу и принять закон об обновлении состояний депутатов парламента³⁵

Однако попытки практической реализации элементов реформы встретили серьезное сопротивление влиятельных партийных ортодоксов, не желающих никаких перемен. Предложение Т. Кайфу решить вопрос об изменении системы представительства, которое он выдвинул сразу же по вступлении на пост премьер-министра, было откровенно похоронено в партийных комиссиях. Откровенное сопротивление среди части депутатского корпуса ЛДП встретила и реализация плана отделения от фракций носителей высших постов в партийной иерархии. Если формально осуществление этого шага прошло гладко, то полное разрушение двусторонних вертикальных связей во фракционных пирамидах, ориентированных, особенно в финансовой сфере, на конкретные политические фигуры, не могло не вызвать возражения. Сразу после принятия решения о выходе из фракций в начале июня 1989 г. большая группа депутатов во главе с Р. Хасимото потребовала, чтобы выход был «неполным и по желанию обратимым» и не стал препятствием для дотирования фракций вышедшими из них или для получения ими денег из бюджета фракции. Руководитель одной из фракций К. Миядзава, вынужденный сдать свой партийный билет из-за причастности к делу «Рикруто», заявил: «Было бы несправедливо запретить бывшим членам фракций делать финансовые дотации своим экс-коллегам»³⁶.

Вопрос о масштабах и глубине политической реформы, как показала практика, неотделим от внутривластной ситуации в стране. Если до выборов в палату советников активная проработка проекта реформы в аппарате ЛДП служила некоей гарантией процессов обновления в глазах общественности, доказательством существования в ней некоррумпированных сил, стремящихся к обновлению, то после июля 1989 г. ситуация коренным образом изменилась. Продолжающийся экономический рост в стране, который не без оснований ассоциируется с администрацией ЛДП, то обстоятельство, что пропагандистскому аппарату правящей партии удалось умело раздуть «дело патинко»³⁷ и несколько подорвать имидж оппозиции как кристально чистой и неподкупной силы, — вот те факторы, на фоне которых консервативным силам в ЛДП удавалось «спускать на тормозах» вопрос о безотлагательном проведении реформы. Не последнюю роль здесь играет и то обстоятельство, что неудача на выборах в палату советников летом 1989 г. расценивается верхушкой партии не как следствие крупных программных просчетов, а как результат сиюминутных колебаний настроений японских избирателей. Подтверждением тому послужили итоги выборов в палату представителей в феврале 1990 г.: ЛДП удалось сохранить там большинство мест, а все «погоревшие» на деле «Рикруто» лидеры партии, включая даже привлеченного к судебной ответственности Т. Фудзинами, были переизбраны.

Острота проблемы политической реформы определялась в 1989 г. действием целого комплекса факторов. Безусловно, на позицию руководства ЛДП оказывали влияние тактические соображения, связанные с конкретикой неблагоприятной для правящей партии социально-

³⁵ См.: The Japan Times. 07.10.1989.

³⁶ The Japan Times. 07.06.1989.

³⁷ См. статью А. И. Сенаторова.

политической ситуации в стране и остротой момента. Вместе с тем нельзя не видеть и гораздо более глубокие истоки, позволяющие судить о политической реформе как о шагах, далеко превосходящих обычную тактику политического маневрирования.

Развернувшаяся вокруг вопроса о реформе борьба мнений со всей наглядностью продемонстрировала наличие в партии новой генерации функционеров, которые осознают, что глубинная причина кризиса заключается в первую очередь в «усталости» механизмов японской модели буржуазно-демократической системы, замыкающейся на безальтернативное правление одной партии. Уже ближайшее будущее, как представляется, может с удвоенной силой и актуальностью поставить на повестку дня вопрос о политической реформе. Если в 1989 г. попытки даже умеренных преобразований потерпели неудачу, новая ситуация может придать реформе необходимую радикальность и поступательность. И вести реформу предстоит молодому поколению руководителей.

Реорганизация рабочего движения в Японии

А. В. Загорский

Конец 80-х годов представляет собой особую веху в послевоенной истории японского рабочего движения — в ноябре 1987 г. была создана Всеяпонская конфедерация профсоюзов частных компаний (Дзэннихон минкан родо кумий рэнгокай, сокр. Рэнго), объединившая подавляющее большинство профсоюзов трех из четырех национальных профцентров (Домэй, Тюрицу рорэн, Синсамбэцу), наиболее значимые нейтральные профсоюзы и большую часть профсоюзов частных компаний, входивших в Генеральный совет профсоюзов Японии (Сохё). Это означало чрезвычайно резкую консолидацию организованного рабочего движения страны.

В послевоенный период в Японии редко наблюдалось подобное объединение профсоюзных сил: в 1947—1949 гг. Общенациональный совет связи профсоюзов (Дзэнрорэн) охватывал 84% организованного пролетариата Японии¹, в 1950—1953 гг. Сохё — 51,4%². Однако эти примеры относятся к периоду, когда Япония, по сути, еще находилась на этапе становления послевоенной политической системы. Создание же Рэнго означало полный пересмотр сложившейся структуры японского профсоюзного движения. В момент своего официального учреждения в ноябре 1987 г. Рэнго объединяла 45,2% всех членов профсоюзов, в том числе 51,3% профсоюзов частных компаний³, 60,8% членов профсоюза в горной промышленности, 88,9% — в металлургии и металлообработке, 94,7% — в химической и нефтеперерабатывающей промышленности, 100% — в сфере энергетики, 60,5% — в области транспорта, 59,2% — в банковской системе, 55,2% — в сфере торговли и услуг⁴.

Объединение профсоюзов частных и государственных предприятий в единую организацию и преобразование Рэнго в ноябре 1989 г. в Генеральную конфедерацию профсоюзов Японии (Нихон родо кумий сорэнгокай, сокращенное название «Рэнго» сохранилось) привели к контролю

¹ Кобаяси Т. Нихон родо кумий ундо си: родо сэнсэн тоицу мондай-отюсин то ситэ (История профсоюзного движения в Японии: проблема единства рабочего фронта). Токио, 1986, с. 153.

² Нихон родо кумий ундо си (История профсоюзного движения в Японии). Токио, 1984, с. 1088.

³ Рассчитано по: Нихон родо нэнкан. 1988, с. 524; Нихон токэй нэнкан. 1988, с. 114.

⁴ Рассчитано по: Уёку сайхэн-но кисэки: нэмпё то сирё. «Родо ундо» дзюгацу го бэссацу фуруку (Линия правой реорганизации: хронология и материалы. Приложение к журналу «Родо ундо», № 10). Токио, 1987, с. 8.

Рэнго практически над всем японским рабочим движением, за исключением областей строительства, культуры и средств массовой информации. В ноябре 1989 г. конфедерация объединяла уже 67% всех членов профсоюзов страны⁵

Феномен Рэнго и предыстория ее создания уже получили определенное отражение в советских публикациях⁶. Вместе с тем в этих изданиях чувствуется значительное влияние мнений внутриполитических противников Рэнго в японском профсоюзном движении — левого крыла Сохё, представленного Японским институтом рабочего движения (Рокэн), и Совета профсоюзов за единый фронт (Тоицу росокон), действующего под руководством Коммунистической партии Японии (КПЯ), которые оценивают Рэнго и ее предшественника, Всеяпонский совет связи профсоюзов частных компаний (Дзэммин рокё), как правореформистские организации, ставящие своей целью ликвидацию классового характера японского рабочего движения, как организации, создаваемые монополистическим капиталом в условиях общего поправления политической ситуации в стране.

Нельзя отрицать тот очевидный факт, что Рэнго действительно занимает позиции значительно более правые, чем лидировавший в профсоюзном движении страны в 50-е — начале 80-х годов Сохё. Однако кардинальный характер изменений в японском рабочем движении и масштаб влияния нового объединения требуют более глубокого анализа, нежели простое воспроизведение политических установок его противников. В первую очередь такой анализ необходим для понимания причин реорганизации рабочего движения и его воздействия на расстановку политических сил в ближайшем будущем.

Становление новой структуры японского рабочего движения — это итог развития тенденций, определившихся еще в середине 60-х годов. Вначале указанные тенденции выражались в возникновении отраслевых объединений, включавших профсоюзы, входившие в различные национальные центры. Первой такой организацией стал созданный в 1964 г. Японский совет Международной федерации металлистов (Джей-си), в который вошли профсоюзные федерации Дэнки рорэн (из Тюрицу рорэн), Дзосэн сорэн (из Домэй), Дзэнкикин (из Синсамбэцу), Дзэнкоку дзидосёя (нейтральная федерация), а также ряд профсоюзов из Федерации профсоюзов сталелитейной промышленности (Тэкко рорэн) — члена Сохё. Влияние этого объединения росло быстрыми темпами: если в 1964 г. оно насчитывало 380 тыс. человек⁷, то к 1988 г. — более 2 млн.⁸

Образование Джей-си справедливо связывается всеми исследователями не столько с внутренними закономерностями развития японского рабочего движения, сколько с организующей ролью Международной федерации металлистов, и главным образом американских профсоюзов. Тем не менее тенденцию к реорганизации японского рабочего движения было бы неправильно расценивать как явление, привнесенное извне, навязанное внешними силами, хотя и реализовалась эта тенденция при высокой активности ведущих профсоюзов Джей-си.

Стремление к созданию координационных центров, выходящих за рамки отдельных национальных профцентров, ярко проявилось в различ-

⁵ Рассчитано по: Сякайсюги. 1990, № 1, с. 55.

⁶ См., например: Молодякова Э. В. Японские профсоюзы: уроки и перспективы правореформистской перестройки. — Рабочий класс и современный мир. 1988, № 3; Федяинов В. Т. Профсоюзное движение Японии перед выбором пути. — Проблемы Дальнего Востока. 1988, № 4.

⁷ Кобаяси Т. Нихон родо кумий ундо си, с. 237.

⁸ Сякайсюги. 1987, № 274, с. 90.

ных отраслях народного хозяйства в 70—80-е годы. Вслед за Джей-си на аналогичной основе возникают Всеяпонский совет связи профсоюзов строительства и производства стройматериалов (Кэнсэцу рорэн, 1971 г.), Совет связи профсоюзов химической промышленности (Кагаку рокё, 1973 г.), Совет связи профсоюзов по вопросам политики транснациональных корпораций (Такокусэки росо кайги, 1973 г.), Всеяпонский совет связи профсоюзов торговли и сферы услуг (Сёса дзимуро, 1974 г.). К концу 1986 г. в Японии действовало 13 подобных объединений, охватывавших подавляющее большинство членов профсоюзов почти во всех отраслях экономики.

Созданию отраслевых объединений предшествовало образование региональных профсоюзных органов, выходивших за рамки структуры национальных профцентров. Начало этому процессу положило учреждение в феврале 1968 г. Совета профсоюзов частных компаний преф. Канагава, объединившего 37 организаций и 454 профсоюза (310 тыс. человек). В том же году аналогичные советы формируются в префектурах Фукуока, Ямагути, Оита, а в 1969 г. — в Осака. В январе 1972 г. учреждается национальный орган — Всеяпонский совет связи региональных советов профсоюзов частных компаний (Тихо минрокё дзэнкоку рэнраку кайги, Дзэнкоку минрокё). В июле 1969 г. был образован Всеяпонский совет председателей ведущих профсоюзов частных компаний (Дзэнкоку минкан сюё росо иинтё конданкай, Дзэнминкон).

Важнейшее значение в указанном процессе имели объективные внутренние факторы, свидетельствовавшие если не о кризисном, то о предкризисном состоянии японских профсоюзов в 70-х — первой половине 80-х годов. Правда, профсоюзные объединения по-прежнему составляли главную организационную опору социал-демократических партий страны (Социалистической партии — СПЯ и Партии демократического социализма — ПДС), но в более широком контексте роль организованного рабочего движения в обществе систематически сокращалась. Особенно заметно это проявилось в падении уровня организованности рабочего класса Японии: если в 1949 г. в профсоюзах состояло 55,8% всех работающих по найму, то в 1970 г. — уже 35,4%, в 1979 г. — 30,8, в 1982 г. — 30,5, в 1985 г. — 28,9%⁹

Одновременно наблюдалось и уменьшение влияния традиционных для послевоенной Японии профцентров. Если непосредственно после создания Сохё в него входила примерно половина организованного пролетариата, то в 70—80-х годах Сохё, сохраняя свои позиции в качестве ведущего национального профцентра, объединял лишь 36% организованного пролетариата, или 11—13% всех работающих по найму. Более того, лидерство Сохё определялось только в сопоставлении с другими национальными профцентрами, тогда как общая тенденция развития профсоюзного движения страны в этот период преимущественно была связана с ростом численности нейтральных профсоюзов, не входящих ни в один национальный профцентр. С 1973 г. по числу членов нейтральные профсоюзы превосходили Сохё (37—38% организованного пролетариата)¹⁰

Вместе с тем сокращение влияния Сохё и профсоюзного движения в целом невозможно рассматривать лишь в рамках описанных общих показателей. Наиболее существенным элементом ситуации 70—80-х годов стало нарастающее массовое восприятие рабочего движения,

⁹ Нихон родо кумий ундо си, с. 1083—1089; Домэй. 1986, № 7, с. 5.

¹⁰ Нихон родо кумий ундо си, с. 1083—1089.

Отрасль **	Доля среди всех членов профсоюзов				Доля среди всех занятых			
	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.	1970 г.	1975 г.	1980 г.	1985 г.
Обрабатывающая промышленность	38,1	36,6	32,9	33,3	35,4	30,6	28,8	28,6
Транспорт и связь	18,1	16,6	16,5	15,3	9,9	8,7	8,2	7,6
Строительство	6,2	5,4	5,8	6,3	9,0	10,1	10,8	9,2
Торговля	4,4	5,6	6,4	7,0	18,9	19,2	20,8	21,6
Услуги	11,3	12,3	13,4	13,6	17,0	18,1	19,7	21,6
Финансы	6,7	7,6	8,2	8,3	3,5	4,4	4,5	4,9
Прочие	5,3	4,6	2,7	4,0	1,5	3,4	2,3	2,0
Все занятые в частном секторе	90,1	88,7	87,9	88,1	95,2	94,5	95,1	95,5
Государственные служащие	9,9	11,3	12,1	11,9	4,8	5,5	4,9	4,5

* Рассчитано по: Домэй. 1986, № 7, с. 6.

** В разбивке по отраслям приводятся данные только о занятых в частном секторе. Все работники государственных предприятий и учреждений независимо от отрасли экономики включаются статистикой в рубрику «государственные служащие».

в первую очередь его центральной и наиболее активной организации — Сохё, в качестве специфической «группы давления», отражающей узкокорпоративные интересы. Формированию такого стереотипа содействовала и структура организованного рабочего движения Японии.

Нарастание диспропорций между структурой рабочей силы и представительством отдельных отраслей в профсоюзных объединениях достаточно наглядно видно из таблицы. В частности, доля государственных служащих среди членов профсоюзов в начале 70-х годов была в 2 раза больше их доли в совокупной рабочей силе, а в середине 80-х годов — в 2,6 раза. В частном секторе в организованном движении слабо представлены работники наиболее динамично развивающихся отраслей японской экономики — торговли и сферы услуг. Если среди государственных служащих, поступивших на работу в 1970—1985 гг., членами профсоюзов становилось 87,6%, то в торговле — 11,1%, в сфере услуг — 9,8%, а в целом на предприятиях частного сектора с учетом сокращения членов профсоюзов в обрабатывающей промышленности и на транспорте — 4,6%¹¹.

Другая сфера диспропорций — это неравномерное представительство в профсоюзном движении крупных, средних и мелких предприятий. В 80-е годы работники крупных и крупнейших предприятий с числом занятых свыше 1 тыс. человек составляли 62—64% всех членов профсоюзов, притом что их доля среди работающих по найму не превышала 22%. С другой стороны, работники мелких и средних предприятий, составлявшие около 55% занятых, в профсоюзах были представлены лишь 6—7% членов¹².

Еще более остро все диспропорции проявлялись в Сохё, 41,6% членов которого в 1987 г. составляли государственные служащие (работники торговли и сферы услуг — 0,3%). На работников крупных и крупнейших предприятий приходилось 63,1% его членов (в том числе на работников предприятий с численностью занятых свыше 5 тыс. — 43,2%), а на рабо-

¹¹ Рассчитано по: Домэй. 1986, № 7, с. 6.

¹² Там же, с. 7.

тников мелких и средних предприятий — 1%. В то же время Сохё охватывал лишь 16,6% рабочих частного сектора, организованных в профсоюзы (менее 5% всех занятых в этом секторе)¹³

Таким образом, можно сделать вывод, что профсоюзы в целом и Сохё в частности отстаивали специфические интересы государственных служащих и работников крупных частных предприятий.

Во второй половине 70-х и особенно в 80-е годы слабой стороной деятельности японских профсоюзов, в первую очередь левой ориентации, стала именно та область, которая в предшествовавшие периоды обеспечивала широкую популярность Сохё, — борьба за экономические права трудящихся, наиболее ярко выражавшаяся в «весенних наступлениях».

Самое сильное психологическое воздействие, несомненно, произвела целая серия неудач «весенних наступлений». С 1975 г. ни одна кампания весенней борьбы не привела к удовлетворению требований о повышении заработной платы в том объеме, который выдвигался профсоюзами. В 1975 г. оценка итогов «весеннего наступления» как поражения профсоюзов основывалась на том, что впервые за всю историю этой борьбы не только прирост заработной платы оказался ниже уровня требований рабочего движения, но и была изменена принципиальная схема ее повышения. Если до 1975 г. процент увеличения заработной платы был постоянно выше, чем в предыдущем году, то теперь прирост заработной платы никоим образом не связывался с итогами весенней борьбы и, как правило, был ниже результатов предыдущих «весенних наступлений». Наиболее сильный удар кампания «весенних наступлений» испытала в 1987 г. — в год создания Рэнго. Так, если в 1975 г. рост заработной платы на 13,1%¹⁴ был расценен как поражение, то в 1987 г. она в среднем повысилась лишь на 3,75%¹⁵

Причины подобной ситуации кроются прежде всего в объективных факторах. «Весенние наступления» родились как специфическая форма классовой борьбы трудящихся в условиях высоких темпов роста японской экономики, и значительное увеличение заработной платы в эти годы, во-первых, соответствовало общим темпам экономического развития страны, во-вторых, во многом было обязано образовавшемуся в это время дефициту рабочей силы в промышленности и, в-третьих, имело в качестве своей исходной точки низкий уровень доходов рабочего класса в первые послевоенные десятилетия.

С переходом в 70-е годы к «стабильному росту экономики» ситуация кардинально изменилась. Сокращение темпов хозяйственного развития не могло не оказать влияние на объективные возможности повышения заработной платы. Был преодолен и дефицит рабочих рук в промышленности. Более того, со второй половины 70-х годов неуклонно обостряется проблема роста безработицы, усугубляемая переводом части производственных мощностей за рубеж. И хотя уровень безработицы в Японии по-прежнему самый низкий среди всех развитых капиталистических государств, для самой страны он приобретает принципиально новое значение. Не случайно борьба против «рационализации производства» на протяжении второй половины 70-х и 80-х годов являлась основой деятельности и Сохё и СПЯ. По сути, новая ситуация в области занятости лишала рабочее движение самых эффективных экономических гарантий права на забастовки.

¹³ Рассчитано по: Уёку сайхэн-но кисэки, с. 7.

¹⁴ Нихон родо кумий ундо си, с. 78.

¹⁵ Иомиури симбун. 10.04.1988.

Наконец, необходимо отметить, что борьба рабочего класса в 50—60-е годы принесла значительные результаты, главным из которых стало серьезное сокращение неравенства доходов различных социальных групп. По расчетам японских социологов Т. Мидзогути и Н. Такаяма, важнейший показатель неравенства доходов в обществе — индекс Джини — для Японии 1974 г. находился на чрезвычайно низком уровне (0,3443)¹⁶. При этом указанное неравенство в большей мере объяснялось различиями внутри социальных групп, нежели межгрупповыми различиями в имущественном положении. По оценке этих же авторов, за 1962—1974 гг. индекс уровня различия доходов между отдельными социальными группами сократился с 0,0919 до 0,0055, тогда как усредненный показатель имущественных различий внутри отдельных групп вырос с 0,3783 до 0,3800, главным образом за счет усиления неравенства внутри группы трудящихся, работающих по временному найму, и среди мелких и средних предпринимателей неаграрных сфер производства¹⁷.

Новая ситуация способствовала становлению как иных требований рабочего движения, так и иного психологического отношения к профсоюзам. В частности, оценивая социально-психологические итоги политики высоких темпов экономического роста, М. Инута, профессор Университета Токай, пишет: «На уровне материального обеспечения в годы высоких темпов экономического роста японцы добились изобилия. Товары длительного пользования, которые ранее казались пределом мечты, стали стандартными предметами потребления в сегодняшней жизни японца»¹⁸. Соответственно в психологии потребления установка на приобретение новых благ, расширение потребления сменялась установкой на сохранение достигнутого уровня жизни¹⁹.

Особенно обострили эти настроения последствия первого «нефтяного шока» 1973—1974 гг., выразившиеся в резком нарастании инфляции в стране. Так, в 1974 г. потребительские цены выросли на 26,3%, что внешне впервые за долгие годы напоминало нестабильную экономическую ситуацию 40-х годов²⁰. И хотя рост инфляции был компенсирован ростом заработной платы, тем не менее обуздание инфляции становится в глазах трудящихся более важной задачей, чем повышение заработной платы. При этом следует учитывать, что в отличие от требований роста заработной платы, отражавших преимущественно интересы организованного рабочего движения, требования ограничения инфляции затрагивали положение практически всех слоев японского общества.

Однако реально использовали возникшую ситуацию лишь реформистские профсоюзы. Уже в 1975 г. Джей-си выступила с предложением снизить требования о повышении заработной платы, если правительство примет меры по сдерживанию инфляции. Сохё же вплоть до последнего времени в качестве центральной задачи «весенних наступлений» выдвигал требования максимального повышения заработной платы, что отнюдь не способствовало укреплению его общественного признания.

Вместе с тем данная проблема не сводится лишь к отдельным ошибкам в выборе приоритетов политики. Как отмечает советский психолог

¹⁶ Mizoguchi T., Takayama N. Equity and Poverty under Rapid Economic Growth: the Japanese Experience. Tokyo, 1984, с. 12.

¹⁷ Там же, с. 13.

¹⁸ Инута М. Нихондзин-но кайсо иски: «тюрю»-но ёмиката то разката (Социально-классовое самосознание японцев: понимание и оценка «центристского течения»). Токио, 1982, с. 204—205.

¹⁹ Там же, с. 172—173.

²⁰ Там же, с. 97.

Н. Ф. Наумова, «чем чаще некоторые „вещи“ (неважно какие — здоровье, творчество или просто безделье) становятся важными для человека сами по себе, приобретают абсолютную ценность, и человек, следовательно, не пускает их в обмен (не продает и не обменивает), тем более сужается сфера социальных эквивалентов... По мере развития потребностей человека универсальность любого эквивалента должна убывать и поэтому должны меняться сами эквиваленты»²¹

Применительно к проблемам японского профсоюзного движения это положение означает, что в нынешних условиях сложившиеся в 50-х — начале 60-х годов стереотипы задач, методов и форм работы все в большей мере изживают себя и не представляются привлекательными не только большинству населения страны, но и значительной части организованного рабочего движения. О последней тенденции достаточно ярко говорит факт резкого спада забастовочного движения в стране со второй половины 70-х годов. За 1975—1987 гг. число забастовок, длившихся свыше половины одного рабочего дня, сократилось более чем в 7 раз: с 3391 случая до 474²². В этой связи и сами «весенние наступления» реально превратились скорее в традиционное театрализованное представление по случаю заключения новых коллективных трудовых договоров и уже не являлись ведущей формой борьбы рабочего класса. Достаточно отметить, что если в 1961 г. потери рабочего времени на одного участника «весенних наступлений» составляли почти четыре часа, а в 1974 г. — год наивысшего подъема движения — более пяти часов, то в 1982 г. — 11 минут²³

Отмечая проблемы, связанные с «весенними наступлениями», необходимо указать и на падение в них роли левых профсоюзов. Как форма борьбы, характерная исключительно для левых профцентров, «весенние наступления» существовали очень ограниченный период времени. Предшественник Домэй — Дзэнро кайги с 1958 г. предпринимает аналогичные действия под лозунгом «борьбы за повышение заработной платы». С этого времени в «весенних наступлениях», или в борьбе за рост заработной платы, принимают участие нейтральные профсоюзы. С 1959 г. к этой деятельности присоединилась Синсамбэцу. С 1970 г. в борьбе за увеличение заработной платы принимает участие свыше 90% членов Домэй, с 1972 г. — 100% членов Синсамбэцу. В итоге на протяжении 70—80-х годов в различных формах борьбы, сопоставимых с «весенними наступлениями», было занято 75—78% всех организованных рабочих страны²⁴. В этих условиях различия в формах работы отдельных национальных центров стирались.

В то же время конкретные требования реформистских профсоюзов, подчеркивавшие первоочередное значение ограничения инфляции, оздоровления экономической ситуации и улучшения условий труда, выглядели более привлекательными в глазах общественного мнения, чем лозунги Сохё, призывавшие к механическому росту заработной платы, и нереалистические требования ликвидации японо-американского «договора безопасности» и расформирования «сил самообороны».

Более того, с 70-х годов резко изменилась и роль отдельных национальных профцентров в «весенних наступлениях». Главную движущую

²¹ Наумова Н. Ф. Социологические и психологические аспекты целенаправленного поведения. М., 1988, с. 16.

²² Asahi Shimbun Weekly AERA. 1988, №24, с. 35.

²³ Рассчитано по: Нихон родо кумияй ундо си, с. 1070.

²⁴ Там же.

силу этих акций традиционно составляли в первую очередь рабочие отрасли металлообработки, среди которых влияние Сохё невелико, и во вторую — транспорта. Подключение к «весенним наступлениям» всех профцентров страны привело к тому, что характер борьбы стал определяться преимущественно позицией профсоюзов Джей-си, хотя на членов Сохё и Тюрицу рорэн приходилось более 60% участников выступлений.

По сути дела, лидерам реорганизации профсоюзного движения удалось использовать «весенние наступления» для пропаганды единства под руководством реформистских сил, тогда как причины поражения этих кампаний ассоциировались в глазах трудящихся с нереалистичными и малопопулярными требованиями левых профсоюзов Сохё.

Опыт японских профсоюзов левой ориентации на практике подтверждает общетеоретический вывод Г. Дилигенского о том, что «структурная перестройка капитализма на основе новейших достижений научно-технической революции (НТР) затрудняет деятельность организованного рабочего движения. Его революционное течение, и раньше не сумевшее добиться массового влияния в рабочем классе, в этих условиях испытывает угрозу сужения своих позиций даже там, где оно в предшествующий период завоевало положение влиятельной политической силы»²⁵.

Критическая оценка состояния профдвижения не чужда и самим руководителям японских профсоюзов. В частности, еще в 1980 г. на 59-м съезде Сохё его генеральный секретарь М. Томидзука выделял в качестве источников проблем рабочего движения «отход рабочего класса от профсоюзов», «падение оценки обществом рабочего движения», «усиление изоляции Сохё»²⁶.

Важнейшим фактором, содействовавшим реорганизации японского профсоюзного движения, стала и политическая ситуация в 70-е годы, получившая в Японии характеристику «эпохи равновесия сил правящей ЛДП и оппозиции». Речь идет о достигнутом примерном равенстве голосов, получаемых на выборах как ЛДП, так и оппозиционными партиями, что подтолкнуло последних к попыткам создать достаточно широкую коалицию, способную бросить вызов монополии ЛДП на политическую власть. Профсоюзные центры пришли к новым политическим оценкам позднее оппозиционных партий: после первой крупной победы оппозиции, когда парламент в 1977 г. принял ее требования о сокращении налогов на 360 млрд. иен. Вместе с тем уже к концу 70-х годов стало ясно, что в практической плоскости главная помеха на пути консолидации по крайней мере большинства оппозиционных партий заключалась в неспособности СПЯ сделать четкий окончательный выбор между двумя стратегиями: линией на объединение всех оппозиционных партий, включая КПЯ, неприемлемой для других потенциальных участников коалиции — Комэйто и ПДС, и единственно возможным направлением, обещавшим рост практического влияния оппозиции на текущую политику, — созданием трехпартийной коалиции СПЯ — Комэйто — ПДС. Задача консолидации указанных партий и становится ведущей целью политической линии профсоюзов.

С конца 70-х годов все японские профсоюзные центры обнаруживают более широкий подход к поддержке политических партий. Съезд Сохё в 1977 г., сделав вывод о наступлении «эпохи коалиций», выдвинул идею единого фронта, направленного против ЛДП, и принял документ «О пересмотре поддержки СПЯ». Его смысл заключался в том, что Сохё

²⁵ Мировая экономика и международные отношения. 1988, № 3, с. 19.

²⁶ Сякайсюги. 1987, № 268, с. 20.

будет содействовать созданию коалиции во главе с СПЯ и диверсифицирует свои связи с политическими партиями. С 1979 г. Сохё ослабил критику в адрес Комэйто и ПДС. С 1982 г. к деятельности по сплочению оппозиционных партий в рамках Общества укрепления и поддержки СПЯ (Сякайто-о сидзи си цуёмэру кай) были подключены и другие профцентры — Тюрицу рорэн и Синсамбэцу. Уже к началу 80-х годов Сохё проводил регулярные консультации не только с СПЯ, но и с Комэйто, а эпизодические — с вышедшей в 1978 г. из СПЯ мелкой партией — Социал-демократическим союзом (СДС).

Характерно, что в 80-е годы различные профсоюзы Сохё придерживались разных моделей связей с политическими партиями. В частности, Профсоюз почтовых работников (Дзэнтэй) с 1977 г. развивал «отношения дружбы и сотрудничества» с Комэйто, Федерация профсоюзов металлистов (Тэкко рорэн) провозгласила лозунг «поддержки и сотрудничества с оппозиционными партиями на платформе коалиции СПЯ — Комэйто — ПДС». Большинство профсоюзов Сохё разделяло платформу «поддержки СПЯ, сотрудничества по отдельным вопросам с другими оппозиционными партиями», причем в зависимости от профсоюза понятие «другие оппозиционные партии» имело различное толкование: для одних это были все оппозиционные партии, для других — только Комэйто и ПДС. Ряд ведущих профсоюзов, провозглашая принципиальную поддержку СПЯ, оговаривал отказ от поддержки ее левого крыла — Общества социализма.

Сходные изменения происходили и в профцентре Домэй. Съезд этой организации в 1978 г., реагируя на «эпоху коалиций», принял решение «в целях сплочения конструктивных сил обновления укреплять контакты с политическими силами, выступающими против ЛДП, за исключением сил, стоящих на позициях левого и правого радикализма». С этого времени Домэй и Комэйто проводят регулярные совместные совещания по политическим вопросам. Более либеральным стал подход центральных органов Домэй к сотрудничеству отдельных профсоюзов с другими партиями за рамками традиционной поддержки ПДС. Отдельным профсоюзам было разрешено поддерживать на выборах кандидатов и ПДС и СПЯ.

Аналогичные тенденции были характерны и для Тюрицу рорэн и Синсамбэцу. Создав в 1979 г. свой объединенный орган — Сорэнго (Общенациональная генеральная конфедерация профсоюзов), они установили регулярные контакты с СПЯ и Комэйто и эпизодические — с СДС.

Однако, несмотря на то что новая политика профсоюзов способствовала диверсификации их политических контактов, старая структура полицентризма профсоюзных органов, тесно связанных с конкретной политической партией (СПЯ или ПДС), налагала серьезные ограничения на их возможности по «наведению мостов» между силами оппозиции. Достаточно жестко сохранялись прежние приоритеты партийной поддержки, и старые профцентры не могли разрешить проблему разногласий между СПЯ и ПДС. Фактически политическая линия профсоюзов оказалась наиболее выгодной для Комэйто как в силу того, что стратегия профсоюзов в основном совпала со стратегией этой партии, так и благодаря установлению непосредственных контактов Комэйто с профцентрами.

Идеи реорганизации оппозиционных политических партий связаны с идеями реорганизации профсоюзного движения еще с конца 60-х годов. Тем не менее реальные условия их воплощения в жизнь стали возникать лишь по мере формирования ядра объединенного

профсоюзного движения в 80-е годы. В концептуальном плане эти идеи наиболее ярко прозвучали в деятельности созданного в декабре 1984 г. по инициативе председателей ряда отраслевых профсоюзов Центра исследований социальных проблем труда, в частности в статьях, опубликованных профсоюзными лидерами в декабре 1984, июне 1985 и сентябре 1986 г. в журнале «Сякай родо хёрон». Во всех этих публикациях наряду с реализованными при создании Рэнго идеями объединения профсоюзного движения настойчиво звучала мысль о необходимости «исторического примирения СПЯ и ПДС». Более того, в статье, озаглавленной «Три предложения: путь перестройки рабочего фронта и сплочения оппозиционных партий», прямо провозглашалось: «Наряду с объединением рабочего движения формирование коалиции оппозиционных партий без КПЯ и образование новой администрации, которая заменила бы власть ЛДП,— вот наша последовательная цель»²⁷

По профсоюзной линии начали предприниматься и конкретные шаги в данном направлении. Так, в 1985 г. депутаты парламента, в прошлом работавшие в профсоюзах, образовали Совет депутатов парламента — выходцев из Дзэммин рорэн (Дзэммин рорэн сюссин гиин конданкай)²⁸. В совет вошли депутаты парламента как от СПЯ, так и от ПДС. В декабре 1986 г. этими же людьми была сформирована группа с более откровенным названием — «Исследовательская группа по вопросам политики СПЯ и ПДС» (Сякай — Минся сэйсаку гакусю кай). В 1987 г. под эгидой одного из лидеров «правого крыла» СПЯ, К. Кавамата, и депутата палаты представителей от ПДС Ю. Ёсида была создана новая группа, ставящая цель достижения «исторического примирения» между двумя партиями, — «Юинкай». Наконец, при посредничестве председателя профсоюза Дзэндэнцу А. Ямагаси и генерального секретаря СДС С. Абэ, в мае 1987 г. состоялась прямая встреча бывшего генерального секретаря СПЯ М. Танабэ и бывшего председателя ЦИК ПДС И. Касуга, на которой они пришли к согласию о необходимости «в будущем исторического примирения и образования единой организации, а также о желательности реорганизации оппозиционных партий, включая Комэйто»²⁹

Новым шагом на пути политической деятельности профсоюзов стали выборы в палату советников в июле 1989 г. В ходе предвыборной кампании Рэнго выступила в качестве самостоятельной политической организации, выдвинув 12 кандидатов в депутаты и проведя в парламент 11 из них. На практике выдвижение кандидатов Рэнго стало новой формой сотрудничества СПЯ, Комэйто и ПДС. Эти кандидаты выступали как единые кандидаты оппозиции в округах, традиционно голосующих за ЛДП. При том, что численность фракции Рэнго в палате советников невелика, ее роль в качестве посредника в среде оппозиции значительно выросла. Необходимо принять во внимание и то, что официально фракция включает лишь кандидатов, баллотировавшихся по списку Рэнго, тогда как реальный ее потенциал значительно больше, поскольку ее интересы в парламенте защищает и упомянутое выше объединение депутатов от СПЯ и ПДС, ранее работавших в аппарате профсоюзов.

Таким образом, фактически Рэнго выступает не только как ведущее общенациональное объединение японских профсоюзов, но и как серьез-

²⁷ Цит. по: Сякайсюги. 1987, № 268, с. 52.

²⁸ Дзэммин рорэн — первоначально предлагавшееся японское сокращенное название организации, известной сейчас как Рэнго.

²⁹ Цит. по: Сякайсюги. 1987, № 274, с. 78.

ная политическая сила, способная содействовать формированию реальной альтернативы власти ЛДП. Конечно, эта альтернатива выглядит значительно менее радикальной, чем традиционные представления о возможном облике объединенной оппозиции. По сути, Рэнго способствует формированию политической силы, сопоставимой по своим социально-политическим идеалам с западноевропейской социал-демократией.

Однако, оценивая новое японское профсоюзное объединение, целесообразно исходить не из критериев его приближения или удаления от наших политических стереотипов, а в первую очередь из реалий японской политики. Фактически левые силы Японии стоят перед выбором: или они будут учитывать господствующие массовые политические настроения, отказываясь от некоторых идеологизированных установок, превратившихся в догмы, и тогда они смогут претендовать на политическую власть, или, сохраняя свой идеологический облик, они будут переживать дальнейшее падение своего влияния, не имея возможности серьезно воздействовать на политический курс страны. Профсоюзное движение сделало прагматический выбор. Можно говорить, что этот выбор не оправдал ожиданий 70-х годов, но отказать ему в реалистичности нельзя.

Вместе с тем к настоящему времени стало очевидным, что в японском рабочем движении не существует реальной альтернативы Рэнго. С политических позиций ее противниками выступают левое крыло Социалистической партии и Сохё, а также Коммунистическая партия Японии и действующий под ее руководством профсоюзный центр Тоицу росокон, который в ноябре 1989 г. приобрел статус национального профцентра под названием «Дзэнрорэн». Сторонники левого крыла СПЯ, в свою очередь, в ноябре создали национальный профсоюзный центр Дзэнрокё. Однако практические возможности обеих новых организаций чрезвычайно ограничены.

Левые силы в СПЯ и Сохё сегодня могут рассчитывать на безусловную поддержку лишь отдельных профсоюзов, таких, как потерявший за последние три года основную часть своих членов Кокуро (Профсоюз железнодорожников) и Дзэнкован (Профсоюз портовых рабочих). Однако ни один из них не объединяет большинства рабочих даже в своей отрасли. Значительные надежды левые социалисты связывали с возможностью поддержки их позиции двумя крупнейшими членскими организациями Сохё — Дзитиро (Профсоюз работников органов местного самоуправления) и Никкёсо (Профсоюз учителей). Однако после продолжительной дискуссии 1987—1989 гг. оба эти профсоюзы приняли курс на вступление в Рэнго. В результате часть префектуральных отделений Дзитиро и Никкёсо, где сильно влияние коммунистов, заявила о создании собственных объединений, присоединившихся к Дзэнрорэн. Таким образом, создание Дзэнрокё вряд ли сможет оказать сколько-либо серьезное влияние на рабочее движение страны.

На этом фоне более предпочтительными выглядят позиции Дзэнрорэн: в 1987 г. его предшественник Тоицу росокон, по официальным данным, насчитывал 2,5 млн. членов, в него входили 23 профсоюза³⁰. Однако роль Тоицу росокон в профсоюзном движении Японии все же невысока. На 1987 г. он объединял лишь 6,7% членов профсоюзов частного сектора японской экономики и 7,2% государственных служащих. Среди членов Тоицу росокон 20,8% приходится на работников медицины, 20% — на государственных служащих, 18% — на работников кооперативов, 9,7% — на строительных рабочих, 7,8% — на работников

³⁰ Родо ундо. 1987, № 263, с. 26.

транспорта, 7,5% — на банковские профсоюзы, 7% — на учителей³¹. При этом ни в одной указанной области, кроме медицины, Тоицу росокон не занимает сколь-либо значимых позиций. Существенно, что в этой организации не только не представлены наиболее передовые отрасли японской экономики, но практически ее не поддержал и промышленный пролетариат в целом. Поэтому, хотя Тоицу росокон (Дзэнрорэн) в отличие от Дзэнрокё начинает выступать в качестве второго полюса профсоюзного движения, способного привлечь отдельные организации и группы, не удовлетворенные складывающейся ситуацией, тем не менее степень его влияния в среде японского рабочего класса не позволяет рассматривать это объединение в качестве реальной альтернативы Рэнго.

Таким образом, сегодня и на ближайшую перспективу Рэнго выглядит как основная сила, которая имеет возможность определять тенденции в эволюции профсоюзного движения в Японии и оказывать действенное влияние на политическую ситуацию в стране. Более того, начало деятельности Рэнго на практике означает попытку подвести черту под целым этапом послевоенного развития Японии, попытку открыть новую страницу в ее истории.

³¹ Рассчитано по: Уёку сайхэн-но кисэки, с. 7—8.

Особенности современной системы государственного управления Японии

А. А. Прохожев

Многие годы система государственного управления в капиталистических странах в нашей литературе отображалась только в черном цвете и ее оценки были однозначно негативными.

Естественная для любого типа государства деятельность органов государственного управления по охране интересов господствующего в обществе класса сплошь и рядом неестественно абсолютизировалась до утверждения, что государственный аппарат полностью находится в руках монополий, враждебен трудовому народу и отделен от него непроходимым барьером. Мнения зарубежных политологов о том, что государственное управление сейчас играет одну из важнейших ролей в развитии всего общества, просто отвергались как пропагандистские лозунги. При этом отмечались очевидные факты, что сам класс буржуазии далеко не однороден. Кроме того, профсоюзное движение и оппозиционные партии вынуждают государственный аппарат учитывать их интересы.

Настойчиво внушалась догма, что буржуазия наделила административные органы государства такими полномочиями, которые несравнимы с реальными возможностями законодательной, исполнительной и судебной власти. В результате якобы деятельность государственного аппарата в капиталистических странах практически, а то и юридически осуществляется независимо от парламента и в условиях фактической бесконтрольности. Отрицалась практическая реализация принципа разделения властей в современном буржуазном государстве, утверждалось, что в период государственно-монополистического капитализма парламент утратил реальные возможности воздействовать на ход государственного управления и принимаемые аппаратом решения¹.

Однако это не так. Буржуазная демократия в ходе своего развития выработала многие нормы и процедуры, имеющие актуальное значение и для нашей страны в процессе построения правового государства и слома командно-административной системы государственного управления. В частности, зарубежный опыт разделения функций законодательной и исполнительной власти наглядно показывает путь решения острой проблемы бесконтрольности и своеволия деятельности наших министерств и ведомств.

В этом отношении особый интерес представляет опыт государственного управления в Японии, которая после второй мировой войны

¹ Центральный аппарат государственного управления капиталистических стран. М., 1984.

в короткий срок перешла от тоталитарно-милитаристского режима к нормам правового государства, основанного на принципе разделения властей. В конституции Японии 1947 г. впервые указано, что «парламент является высшим органом власти и единственным законодательным органом государства» (ст. 41). При этом парламент и правительство имеют равные права законодательной инициативы.

Парламент Японии состоит из двух палат: палаты представителей и палаты советников, в каждой из которых создано около 20 постоянных комиссий. В состав комиссий входят депутаты от различных политических партий пропорционально их представительству в парламенте. В комиссиях предварительно рассматривается подавляющее большинство проектов законодательных актов, в результате чего они выполняют основную законотворческую работу.

В качестве вспомогательного рабочего аппарата при каждой палате парламента имеется Управление делами (1746 человек в палате представителей и 1298 человек в палате советников) и Юридический отдел (по 73 человека). К штатным сотрудникам аппарата парламента относятся около 850 работников Государственной парламентской библиотеки, которая по своему статусу призвана играть ведущую роль среди других книгохранилищ страны.

Одновременно органы исполнительной власти, хотя со всякого рода оговорок, конституционно поставлены под достаточный контроль со стороны парламента, что позволяет ему в какой-то мере сдерживать расширение системы административного управления, ограничивать стремление чиновничества к автономии, добиваться экономии финансовых и материальных средств, расходуемых на управление. Это обеспечивается прежде всего правовыми нормами и системой финансирования.

Правительство (кабинет министров), являясь высшим органом исполнительной власти, формируется на основании Закона о кабинете министров и Закона об организации правительства, принятых парламентом соответственно в 1947 и 1948 гг. Этими законами определяются число и общая структура министерств и ведомств, численность государственных министров и их заместителей, наиболее общие функции, права и обязанности ведомств и их руководителей. Министерств было установлено 12, министров — 18 (включая министров без портфеля). За истекшие 40 лет после принятия этих законов парламентом в них были внесены некоторые поправки и создано дополнительно два ведомства — Управление по охране окружающей среды и Управление по развитию района Окинава во главе с государственными министрами.

На основании этих законов формируются министерства и канцелярия премьер-министра. Их структура, полномочия, права, обязанности, численность аппарата управления также определяются специальными законами. Ведомствам предоставляется право создавать нужные им дополнительные подразделения, но не выходя за пределы лимита установленной численности. Другие изменения требуют одобрения парламента, где происходят острые схватки за каждую лишнюю чиновничью душу.

В результате за последние почти два десятилетия, к примеру, численность служащих министерства иностранных дел увеличилась с 2,7 тыс. до 3,9 тыс., здравоохранения — с 51 тыс. до 58 тыс., просвещения — со 104 тыс. до 137 тыс., юстиции — с 45 тыс. до 48 тыс., транспорта — с 32 тыс. до 37 тыс. В то же время число работников министерства финансов сократилось с 77 тыс. до 75 тыс., внешней торговли и промышленности — с 14 тыс. до 12,5 тыс., связи — с 325 тыс. до 312 тыс., строительства — с 36 тыс. до 26 тыс., труда — с 25 тыс. до 22 тыс.

Всего государственных служащих в Японии, по состоянию на 1 апреля 1987 г., насчитывалось 1 183 613 человек, из них 23% составляли военнослужащие Управления национальной обороны, 26,1% — работники почты и телеграфа, 16,3% — преподаватели, медики и ученые государственных университетов, школ, больниц и научно-исследовательских институтов. Иными словами, численность самого чиновничьего аппарата невелика и не идет ни в какое сравнение с нашими 2 млн. управленцев, занятыми непосредственно в центральном аппарате.

Помимо законодательства важным рычагом контроля со стороны парламента за деятельностью кабинета министров и всех государственных учреждений Японии является созданный по конституции независимый от правительства, в том числе и министерства финансов, Контрольно-ревизионный совет. В соответствии со специальным законом он состоит из канцелярии, секретариата и пяти управлений, специализирующихся на проверке финансовой деятельности конкретных министерств и ведомств. Так, первое управление курирует министерство финансов и его органы; второе — Управление национальной обороны, министерство просвещения, Управление по науке и технике и судебные органы; третье — министерства транспорта и строительства; четвертое — министерства здравоохранения, труда, сельского, лесного и рыбного хозяйства; пятое — министерства связи, внешней торговли и промышленности, государственные корпорации. Этот совет, имея в своем составе свыше 1200 ревизоров, ежегодно проверяет расходы всех министерств и ведомств и их соответствие утвержденному парламентом бюджету. Результаты ревизии вместе с финансовым отчетом правительства представляются на рассмотрение парламента. В случае каких-либо финансовых злоупотреблений или использования государственных средств не по назначению руководители ведомств и их подразделений привлекаются парламентом к ответственности.

Но это ни в коей мере не свидетельствует о слабости исполнительной власти. Напротив, в Японии, как ни в одной другой капиталистической стране, исключительно велика роль государства и его органов управления во всех сферах жизни и деятельности общества, в том числе и экономической. Сейчас у нас во всех экономических неурядицах сплошь и рядом обвиняют государство и партию, объясняя гегемонизмом партийно-государственного аппарата все кризисные явления в стране и уповая, что свободные рыночные отношения разрешат острые социально-экономические проблемы. А вот правящие круги Японии твердо убеждены, что эффективное руководство обществом и управление социально-экономическими процессами на нынешнем этапе развития цивилизации невозможны без широкого применения методов государственного регулирования, прогнозирования и планирования. Именно таким путем японская буржуазия старается ограничить стихийное действие рыночных регуляторов, разрушительное действие конкуренции и анархии. И это ей удастся. Именно наличие высокоразвитой системы государственного регулирования экономики наряду с другими факторами экономического, политического и социального характера лежит в основе быстрого экономического роста современной Японии.

В настоящее время высшей формой такого регулирования нельзя не признать планирование, или программирование, представляющее собой разработку общенациональных долгосрочных социально-экономических планов (государство активно воздействует на их выполнение). Япония наряду с Францией и Голландией одной из первых в капиталистическом мире стала в послевоенный период на путь программирования экономики, что способствовало дальнейшей унификации различных форм вмешательства государства в хозяйственную жизнь страны. С 1946 г. в Японии

разработано значительно больше общегосударственных экономических планов, чем в других капиталистических странах. Наиболее известным является «План удвоения национального дохода на 1961—1970 гг.», принятый в декабре 1960 г. Сейчас действует «Экономический план на 1988—1992 гг.», принятый в мае 1988 г. Это одиннадцатый долгосрочный план экономического развития Японии после второй мировой войны. Планом предусматривается переориентация экономики страны на удовлетворение внутреннего спроса с ежегодными темпами прироста валового национального продукта (ВНП) 3—4%. Намечается переход на пятидневную рабочую неделю.

Реальный характер экономического развития Японии сильно отличался от плановых установок, поскольку их выполнение в известной степени необязательно для частного сектора — собственника средств производства. Однако в отличие от большинства стран Западной Европы, где экономическое состояние почти всегда отставало от поставленных государственным планам целей, плановые задания в Японии по основным показателям, как правило, выполнялись задолго до окончания планового периода, что приводило к досрочному пересмотру всех долгосрочных программ.

Необходимо подчеркнуть, что государственное долгосрочное планирование в Японии в значительной мере способствовало реализации структурных изменений в экономике страны и сыграло немалую роль в ускорении темпов экономического роста. Оно содействовало существенной реконструкции некоторых отсталых и развитию новых, наиболее перспективных отраслей промышленности, дало толчок бурному научно-техническому прогрессу и повышению конкурентоспособности японских товаров на внешних рынках.

Программирование и прогнозирование экономики расширяют базу для устойчивых и долговременных отношений между частными компаниями и органами государственного управления. Тем и другим планы необходимы для выработки экономической политики. Компаниям они позволяют лучше оценивать перспективы экономического развития и конкурентной борьбы, точнее определять возможности сбыта с учетом тенденций в изменениях на рынке, уменьшать степень риска при реализации новых капиталовложений. Государству планы помогают предвидеть переломные моменты в развитии производственного цикла, нежелательные явления в области конъюнктуры и принимать решения в отношении долгосрочной экономической стратегии, предусматривающей, в частности, недопущение острых социальных конфликтов в стране.

В составе государственного аппарата созданы плановые органы, среди которых ведущую роль принадлежит Управлению экономического планирования (УЭП). Оно возглавляется начальником в ранге государственного министра и структурно состоит из нескольких бюро: координационного, социально-экономического, проблем цен, комплексного планирования, исследовательского. При УЭП имеется исследовательский экономический институт. Управление разрабатывает общий курс экономической деятельности и принципы планирования развития экономики; долгосрочные планы социально-экономического развития; основы политики в области цен; определяет структуру потребления и рационального жизненного уровня населения; организует фундаментальные исследования в различных областях планирования; анализирует состояние экономики страны, в том числе по отраслям и регионам.

Управление насчитывает около 500 экономистов и плановиков, но к работе по составлению планов привлекается много специалистов из различных министерств и ведомств, государственных и частных университетов и научно-исследовательских учреждений.

Реализация долгосрочной экономической стратегии, выраженной в государственных планах, обеспечивается в Японии развитой системой государственного регулирования экономики. Хотя правящие круги всячески избегают национализации тех или иных отраслей, вмешательство органов государственного управления в хозяйственную жизнь страны является постоянным, активным и достаточно действенным. Исключительно велика роль при этом государственных кредитно-финансовых учреждений, министерства финансов и особенно министерства внешней торговли и промышленности (МВТП). Наиболее эффективными рычагами государственного воздействия на экономику выступают кредитное регулирование, а также государственные инвестиции, достигающие 25—30% общей суммы капиталовложений и направляемые, как правило, в производственную инфраструктуру. В целях стимулирования инвестиций в сферы, предусмотренные долгосрочными планами, государство предоставляет частному сектору различные льготы: выгодные кредиты государственных банков, право на ускоренную амортизацию оборудования, сниженные налоги, беспошлинный импорт, прямые субсидии и т. д.

Но помимо общего для капиталистического мира механизма регулирования экономики японские министерства и ведомства имеют возможность направлять развитие отраслей чисто административным путем с помощью «административного руководства». Наиболее широко этот метод, подкрепляемый специальными законодательными актами, используется «экономическими» министерствами: финансов, сельского, лесного и рыбного хозяйства, транспорта, связи, труда, строительства и особенно внешней торговли и промышленности.

Последнее разрабатывает долгосрочные планы развития промышленности, совершенствования промышленной структуры, производственной деятельности за рубежом, а также меры по повышению эффективности управления производством и улучшению деятельности предприятий; анализирует финансовое состояние промышленных предприятий и создает специальный фонд поддержки отраслей, находящихся в застойном состоянии; формирует политику в области цен на промышленные товары и контролирует ход ее выполнения; оформляет лицензии на экспортно-импортные операции; выдает разрешения на строительство новых и расширение существующих мощностей; принимает меры по предотвращению нездоровой, не предусмотренной законом конкуренции; анализирует сделки о приобретении иностранцами японских акций и других ценных бумаг, о вложении иностранного капитала в Японии, соглашения о научно-технической помощи; следит за соблюдением законодательства в области торговли, особенно в сфере жизненно необходимых промышленных товаров, использования водных ресурсов, сохранения окружающей среды, обеспечения безопасности производства в обрабатывающей и добывающей промышленности, создания и функционирования мелких и средних предприятий.

Многие отрасли и производства в японской промышленности до сих пор находятся под мощным протекционистским зонтиком со стороны государства. Поэтому отраслевые бюро и отделы МВТП наряду с жесткой инспекцией качества продукции имеют возможность определять конкретные планы производства, внедрения новой техники и капитальных вложений в эти отрасли производства. Еще в середине 70-х годов, по оценке американских специалистов, МВТП осуществляло с помощью «административного руководства» прямой контроль за деятельностью около 1700 японских компаний в 12 основных отраслях, таких, как энергетика, металлургия, нефтехимия, автомобилестроение, электроника, судостроение и т. д.

Постепенно сфера действия жестких мер административного контроля сужается, либерализация охватывает все большее число отраслей и в них начинают доминировать более гибкие методы регулирования.

Безусловно, и планирование, и практические действия государственных органов в экономической области имеют очевидную политическую окраску. Так, например, в области цен, отстаивая интересы производителей, государство установило и поддерживает цены на рис — главную продовольственную культуру в японском сельском хозяйстве — в несколько раз выше мировых. В результате такой политики правящая Либерально-демократическая партия постоянно пользуется твердой поддержкой на выборах со стороны сельского населения.

Частные предприниматели мирятся с вмешательством государства в их деятельность, поскольку видят в этом многие преимущества, получая взамен важную информационную и финансово-материальную поддержку. Для обеспечения взаимопонимания между государством и частным сектором создана разветвленная система различного рода совещательных и консультативных советов, комитетов, комиссий при каждом органе государственного управления в составе ведущих представителей обеих сторон. В важнейшие из этих органов входят также депутаты парламента.

При Управлении экономического планирования функционируют три совещательных совета: экономический, по жизненному уровню населения, по стабилизации жизни населения.

При МВТП действуют 20 совещательных советов и комитетов. Важнейшими из них являются комитеты по структуре производства, технологии, метрологии, развитию информатики, авиационной промышленности, размещению предприятий и промышленных водных ресурсов, химической продукции, транспортным средствам, текстильной промышленности и т. д.

В соответствии с Законом об организации государственного управления от 10 июля 1947 г. эти совещательные органы являются постоянно действующими и многие из них превратились в ключевые звенья процесса принятия решений. Сейчас при правительстве Японии ежедневно проходят заседания в среднем шести совещательных органов, фактически являющихся смешанными органами управления государства и частного сектора.

В настоящее время по мере дальнейшего усложнения социально-экономической структуры общества стремительно возрастают требования к административному управлению, в первую очередь в отношении его эффективности. Особую актуальность, даже большую по сравнению с производственной сферой, приобретает автоматизация административно-управленческого труда. Поскольку производительность труда в данной области значительно уступает другим сферам народного хозяйства, широкое использование электронно-вычислительной техники является одним из важнейших изменений, происходящих в сфере государственного управления.

В апреле 1985 г. парк действующих в этой сфере (включая местные органы власти) ЭВМ, не считая персональных, составлял 5652 машины, что в 2,2 раза превышало уровень 1980 г.² Сейчас практически нет ни одного крупного учреждения в системе государственного управления, где не использовалась бы в той или иной степени электронно-вычислительная техника. Различные государственные учреждения Японии энергично создают системы информации и управления на базе ЭВМ для осуществления анализа, подготовки решений и разработки проектов политических мероприятий.

² Electronic in Japan. 1986—1987, с. 16.

Наиболее развитые, охватывающие всю страну системы внедрены министерствами труда (по управлению трудовыми ресурсами) и транспорта (по учету и регистрации автотранспорта), Главным полицейским управлением (по учету и контролю выдачи водительских прав).

Самые совершенные в Японии системы сбора, накопления и обработки информации созданы в Управлении национальной обороны (военная и военно-политическая информация), министерстве иностранных дел (внешнеполитическая информация), внешней торговли и промышленности (экономическая информация).

Административно-управленческие функции центральных государственных учреждений отличаются большим разнообразием, сложностью и спецификой. Кроме того, многие центральные учреждения имеют в своем подчинении значительное количество отделений в разных местах Японии, для связи с которыми во многих случаях требуется сеть передачи данных в масштабе всей страны. Это заставляет создавать в центральных учреждениях крупные вычислительные центры с большой численностью обслуживающего персонала. Процесс компьютеризации в министерствах и ведомствах развивается от систем электронной обработки данных к автоматизированным информационным системам. В целях обеспечения успешного функционирования таких систем взят курс на создание баз данных самого широкого профиля и назначения.

В целом опыт Японии по автоматизации административно-управленческой деятельности системы государственного управления представляет значительный теоретический и практический интерес. Особого внимания заслуживают, во-первых, политика насыщения центральных государственных учреждений электронно-вычислительной техникой самой различной мощности — от супер-ЭВМ до персональных компьютеров; во-вторых, курс на создание автоматизированных информационных систем вместо дискредитировавших себя автоматизированных систем управления; в-третьих, концентрация усилий на разработке и внедрении автоматизированных баз данных по различным областям деятельности органов государственного управления; в-четвертых, упор на создание баз данных коллективного пользования, обеспечивающих дистанционный доступ к их информации различным государственным учреждениям в реальном масштабе времени; в-пятых, переход к формированию сети баз данных с включением в нее в перспективе всех государственных учреждений и обеспечением их прямого выхода в международные информационные системы.

Япония — США: через противоречия к взаимозависимости

В. О. Кистанов

В настоящее время японо-американские отношения привлекают к себе особое внимание: обострение торгово-экономических противоречий между Японией и США дает некоторым наблюдателям основание говорить о глубоком кризисе двусторонних связей, ставящем их чуть ли не на грань разрыва. Вместе с тем, как нам кажется, за дымовой завесой взаимных недружественных пропагандистских кампаний в средствах массовой информации, риторических нападок и обвинений, исходящих из уст представителей высших эшелонов власти обеих стран, несколько остается в тени влияние глубоких интеграционных процессов и ряда военно-политических факторов, действующих в направлении дальнейшего укрепления японо-американского сотрудничества.

ТОРГОВЫЙ ДЕФИЦИТ США — БОЛЕВАЯ ТОЧКА ЯПОНО-АМЕРИКАНСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Самым серьезным источником конфликтов, осложняющих весь комплекс японо-американских отношений, является огромный дисбаланс в двусторонней торговле в пользу Японии. Пожалуй, ни одна другая проблема не вызывает в Соединенных Штатах столько бурных эмоций, критики и недовольства. Для этого есть несколько причин. Во-первых, дефицит США в торговле с Японией больше, чем с любой другой страной. Он сохраняется с небольшими перерывами на протяжении свыше 20 лет, однако во второй половине 80-х годов он достиг небывалых размеров — более 50 млрд. долл., хотя и сократился в 1989 г. до 49 млрд. Японская доля в общем американском дефиците внешней торговли возросла с 36% в 1985 г. до 41% в 1988 г.¹ Во-вторых, большая часть импорта из Японии — это широко распространенные и бросающиеся в глаза потребительские товары, такие, как автомобили, мотоциклы, бытовая электроника, фотокамеры и т. д. В-третьих, в США распространено представление о том, что дефицит в торговле с Японией вызван ее «нечестной» торговой практикой, выражающейся прежде всего в отсутствии адекватного доступа для американских товаров на японский рынок.

В Японии проблема несбалансированности в торговле с США также является «горячей темой», вокруг которой постоянно кипят страсти.

¹ The Japan Economic Journal. 21.10.1989, с. 10.

Хотя многие японцы и соглашались, что необходимо еще больше открыть свой рынок, чтобы попытаться уменьшить положительное сальдо или хотя бы ослабить критику извне, в основном в этой стране преобладает уверенность, что американцы просто не сумели воспользоваться теми возможностями, которые были им предоставлены уже осуществленными мерами по либерализации японского рынка. Японцы склонны объяснять торговый дефицит США такими факторами, как более низкий рост производительности труда в этой стране, неспособность частного сектора выработать долгосрочную стратегию маркетинга своих товаров в Японии, с одной стороны, и успехи японской промышленности в производстве конкурентоспособных товаров, отвечающих запросам американских потребителей, — с другой. Важнейшей причиной дефицита является завышенный курс доллара по отношению к иене, который в целях стимулирования американского импорта в Японию и, наоборот, сокращения японского экспорта в США был значительно снижен в 1985 г. Однако эта мера не дала нужных результатов, и экспорт Японии в США продолжал стремительно расширяться и во второй половине 80-х годов.

Под давлением США и других развитых капиталистических стран Япония вынуждена была принять кардинальные меры, направленные на сокращение несбалансированности ее внешней торговли. Во второй половине 80-х годов были осуществлены серьезные шаги по расширению внутреннего спроса и увеличению его роли в экономическом росте страны в целях прежде всего стимулирования импорта готовой продукции. Была проведена дальнейшая либерализация японского рынка, в результате чего уровень таможенных тарифов в Японии в настоящее время является самым низким в мире. Правда, пока еще остаются многие сложные и труднопреодолимые нетарифные барьеры, но и они под давлением извне начинают понемногу ослабляться. Были сделаны очередные уступки по отдельным товарным позициям. В 1988 г. было заключено японо-американское соглашение о поставках в Японию говядины и цитрусовых, переговоры о которых велись более 10 лет, о допуске американских строительных фирм к крупным проектам в сфере общественных работ. В 1989 г. под угрозой применения Соединенными Штатами протекционистского торгового законодательства Япония согласилась предоставить американской компании «Моторола» возможность продавать радиотелефоны в районах Токио и Нагоя и специально выделила этой компании радиочастоты, что вызвало буквально бурю недовольства в японских деловых кругах.

Чтобы заставить Японию пойти на дальнейшие уступки в сфере взаимной торговли, США приняли в 1988 г. Комплексный закон о торговле и конкурентоспособности, носящий, по мнению японских специалистов, ярко выраженный протекционистский характер и направленный прежде всего против Японии. Используя этот закон, американцы добились закупок Японией в США спутников, суперкомпьютеров и изделий из дерева. Администрация Буша дала также понять, что она может применить к Японии упомянутый закон в таких «политически чувствительных секторах», как сельское хозяйство и высокие технологии, если со временем между Японией и США не будет достигнуто соответствующих соглашений.

Особенностью японо-американских отношений в сфере торговли на нынешнем этапе является то, что конфликты вышли за рамки отдельных товарных позиций, как это было в 70-е годы (текстиль, сталь, цветные телевизоры и др.), и приобрели комплексный характер. Понимая неэффективность, сложность и практическую исчерпанность

политики выторговывания у Японии уступок по отдельным товарам, США решили изменить тактику, перейдя к комплексным мерам структурного характера, и навязали ей переговоры о ликвидации факторов, мешающих выправлению дисбаланса в двусторонней торговле.

С точки зрения США, к таким факторам относятся чрезмерные сбережения японцев, механизм ценообразования, система обращения, политика землепользования, традиционная японская практика деловых отношений и др. Со своей стороны, Япония указывает на подобные факторы в американской экономике: низкий уровень накопления, стремление американских корпораций к краткосрочным прибылям, недостаточная эффективность в использовании технологии на коммерческой основе, более низкий уровень подготовки рабочей силы и т. д.

Очевидно, что указанные переговоры обещают быть трудными и длительными в силу того, что они затрагивают базисные элементы экономик двух стран, изменение которых чревато серьезными политическими и социальными последствиями. Видимо, в ближайшей перспективе главным методом урегулирования несбалансированности в японо-американской торговле будет оставаться жесткое давление со стороны США на Японию с требованиями облегчить доступ американским готовым товарам на японский рынок под угрозой применения протекционистских мер против японского экспорта. Наряду с этим скорее всего будут продолжаться попытки и прямого воздействия на товарные потоки в обоих направлениях с помощью валютно-финансовых рычагов (корректировка соотношения иена — доллар).

Однако, судя по некоторым прогнозам, этого будет недостаточно для ликвидации американского дефицита в торговле с Японией. Так, по японским исследованиям, к 1994 г. произойдет сокращение дефицита приблизительно до 30 млрд. долл. при курсе к тому времени 105 иен за 1 долл., но американские экономисты предсказывают, что без фундаментальных изменений в торговой политике дефицит составит 51 млрд. долл. при том же обменном курсе². Таким образом, и в обозримом будущем проблема несбалансированности взаимной торговли по-прежнему будет оставаться сферой серьезных конфликтов между Японией и США.

АСИММЕТРИЧНОСТЬ ВЗАИМНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ УСИЛИВАЕТСЯ

В течение долгого времени после войны американские капиталовложения в Японии превышали японские инвестиции в США, так как первая не имела тогда достаточно валютных средств, а те, что имела, направляла преимущественно в близкую и хорошо знакомую Юго-Восточную Азию. Однако в 80-е годы ситуация резко изменилась.

По мере усиления экономической мощи Японии и превращения ее в один из ведущих валютно-финансовых центров мира значительно расширилась возможность страны в сфере зарубежного инвестирования. При этом значительный поток японских капиталов устремился в США, а в самые последние годы этот процесс приобрел характер небывалого бума. В одном лишь 1988 году японские прямые капиталовложения в США выросли на 51,7% и их общая сумма достигла 53 млрд. долл., что сделало Японию вторым крупнейшим иностранным инвестором в Со-

² The Japan Times. 13.07.1989.

единенных Штатах после Англии, чья кумулятивная сумма инвестиций в этой стране составила, по данным на конец 1988 г., 101,9 млрд. долл.³

Наряду с обрабатывающей промышленностью важнейшими сферами приложения японского капитала в США являются недвижимая собственность, финансы и страхование, торговля и услуги. Столь бурное вторжение японского капитала в США обусловлено целым комплексом факторов, делающих более привлекательной для японских компаний инвестиционную деятельность в этой стране, чем у себя дома или в других государствах.

Главным из них является значительное повышение курса иены по отношению к доллару в результате Пласского соглашения ведущих капиталистических стран, заключенного в сентябре 1985 г., следствием чего стало столь же существенное удешевление для японских компаний инвестирования в США. Не случайно именно с 1986 г. из Японии в США устремился лавинообразный поток капиталов.

Весьма важную роль играют и такие факторы, носящие более постоянный характер, как стремление с помощью инвестиций в производство обойти протекционистские барьеры, воздвигаемые американской администрацией на пути японского экспорта, содействовать сокращению огромного дефицита в торговле США с Японией. Притоку японского капитала способствуют наличие в США огромного внутреннего рынка, достаточных источников сырья, развитой промышленной инфраструктуры и средств транспорта и связи, квалифицированной, и вместе с тем более дешевой, чем в Японии, рабочей силы⁴ и т. д., возможность подключиться к передовым достижениям США в сфере высоких технологий и других научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР).

Особенно высокие доходы приносит помещение капиталов в недвижимость: в США она обеспечивает прибыль 7% в год, в то время как в Японии — только 2%⁵. Активы японских корпораций в одной лишь этой сфере возросли за три года (1986—1988) на 78% и составили, по данным Управления экономического планирования Японии, 341 трлн. иен, что почти равно стоимости ВВП Японии в 1988/89 фин. г.⁶

Избыточный капитал в Японии дает возможность осуществлять и беспрецедентные портфельные инвестиции в государственные ценные бумаги США, помогая тем самым финансировать бюджетный дефицит и сдерживать рост процентной ставки. На конец 80-х годов эти инвестиции составляли 160 млрд. долл.⁷ Все более важную роль в наступлении японского капитала на американский рынок играют японские банки. В настоящее время японцы контролируют 14% всех банковских авуаров США.

Деятельность японских корпораций отличает стремление вложить капиталы в крупные сделки независимо от сферы инвестирования. Так, крупнейшая японская компания по производству шин «Бриджстоун» приобрела в 1989 г. американскую фирму «Файерстоун Тайер энд Раббер» за 2,35 млрд. долл., горнодобывающая «Ниппон майнинг» — фирму «Голд инкорпорейтед» за 1,07 млрд. долл., известный электротехнический концерн «Сони» — голливудскую компанию по производству фильмов

³ The Japan Economic Journal. 11.11.1989, с. 1.

⁴ В настоящее время средняя почасовая оплата в обрабатывающей промышленности в США составляет 9,97 долл., а в Японии — 12,34 долл. (Кэйданрэн гэппо. 1988, № 9, с. 2).

⁵ The Japan Economic Journal. 11.11.1989, с. 1.

⁶ Там же.

⁷ The Japan Times. 16.07.1989.

«Коламбиа пикчерз» за 3,4 млрд. долл. и т. д. Столь широкомасштабный экспорт японского капитала в США, который рассматривается здесь многими как агрессивный, не может не породить ряд конфликтов и противоречий между двумя странами. Самая большая причина для недовольства — это скорость, с которой японские компании скупают американские фирмы и недвижимость, что дает основание для заявлений о «скупке Америки японцами».

Оказывает психологическое воздействие на американцев и то обстоятельство, что японские капиталовложения бросаются в глаза в связи как со сферами их приложения (особенно недвижимость), так и с масштабами отдельно взятых сделок. Покупка «Сони» голливудской фирмы «Коламбиа пикчерз», например, взбудоражила многих в США не только размерами стоимости сделки, но и тем, что она сентиментально расценивалась американцами как распродажа «символа Америки», «частицы американской души» и т. п.

Так же как и в случае с двусторонней торговлей, Японию довольно широко обвиняют в «нечестности» из-за невозможности для американских фирм скупать аналогичным образом японские компании. За последние годы американцы не приобрели ни одной крупной японской фирмы. По их мнению, это практически невозможно вследствие специфически японской практики, когда родственные компании владеют крупными пакетами акций друг друга. На пути американцев стоят и чрезвычайно высокие цены на землю в Японии, а также высокий курс иены по отношению к доллару.

Более того, в самое последнее время наблюдается распродажа рядом американских фирм своих дочерних компаний и недвижимости в Японии. Тенденция отлива из Японии и без того относительно скромного американского капитала, который, по данным на конец 1987 г., составлял 14,3 млрд. долл.⁸, усиливает асимметричность отношений между двумя странами в сфере вывоза капитала, что делает ее чреватой потенциальными конфликтами.

Американцы по-разному оценивают роль и последствия стремительного наступления японского капитала на рынок США. Сторонники этого процесса помимо такого положительного его эффекта, как финансирование дефицита государственного бюджета и понижение процентных ставок, указывают на оздоравливающее влияние японского капитала на американскую промышленность, так как при низком уровне сбережений в США он финансирует восстановление ее конкурентоспособности, принося с собой новейшую технологию и передовые методы управления, создает новые рабочие места и т. д. Такая точка зрения особенно широко распространена среди губернаторов штатов и мэров городов, которые в последние годы зачастили в Японию с целью привлечь японский капитал. Подавляющее большинство американских штатов открыли свои представительства в Токио.

Противники считают японский капитал злом для Соединенных Штатов. Так, некоторые представители делового мира видят в присутствии конкурентоспособных японских компаний угрозу своей продукции на внутреннем рынке. Профсоюзы обвиняют их в антипрофсоюзной политике при найме на работу и сокращении занятости в результате банкротств американских предприятий из-за «нечестной» деловой практики японцев. Экономисты опасаются таких долгосрочных негативных последствий, как массовый перевод прибылей на японский капитал из США

⁸ Foreign Affairs. 1989, vol. 68, № 2, с. 5.

в Японию. Кое-кто из политических деятелей выражает даже опасения по поводу возможной концентрации власти в руках растущей прослойки людей, связанных с японским капиталом, и их влияния на принятие политических решений.

При условии сохранения нынешних тенденций наращивание японских инвестиций в США и дальше будет, видимо, осуществляться быстрыми темпами. Американский Институт международной экономики, например, оценивает объем японских прямых капиталовложений в Соединенных Штатах в 2000 г. в 300 млрд. долл.⁹

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Одной из сфер острых японо-американских конфликтов являются научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Если еще до начала 80-х годов США не видели в Японии серьезного противника в области научно-технического прогресса, то в последнее десятилетие они вынуждены были пересмотреть свои оценки, поскольку Япония вышла на лидирующие в мире позиции по ряду важнейших направлений науки и техники. Именно в этом они вполне справедливо стали усматривать и одну из определяющих причин превосходства Японии в торговой конкуренции. В связи с этим в адрес Японии был выдвинут ряд серьезных претензий, касающихся сотрудничества в сфере НИОКР.

Так, некоторыми влиятельными членами конгресса, видными представителями деловых кругов и правительства США, а также рядом ученых высказывается тревога по поводу несбалансированности потоков научной и технической информации между США и Японией в пользу последней. Они утверждают, что на протяжении всего послевоенного периода Япония в целях своего экономического и научно-технического развития активно заимствовала у Соединенных Штатов научные знания и передовую технологию практически бесплатно или по очень низкой цене, воспользовавшись тем, что США широко публикуют результаты своих НИОКР и слишком дешево патентуют новую технологию. Этот процесс получил в американских средствах массовой информации название «бесплатного проезда» Японии в сфере науки и техники за счет США.

Кроме того, считается, что постоянное присутствие в США большого числа японских студентов и исследователей представляет собой важный канал перекачки в Японию ценной научно-технической информации еще до того, как она публикуется в печати. Так, в 1986 г. по линии правительственных обменов в США находился 531 японский исследователь, а в Японии работало только 43 американских¹⁰. По данным на 1987 г., в США 7 тыс. японских студентов изучали науку и технику, а в Японии — лишь 1 тыс. американских студентов¹¹. Сведения об обменах исследователями по линии частных компаний не публикуются, но и здесь, видимо, сохраняется аналогичное соотношение. Поэтому американская сторона все более настойчиво ставит вопрос о ликвидации дисбаланса и осуществлении симметричного доступа США к последним достижениям Японии в сфере НИОКР.

Японская сторона объясняет такой перекос тем, что в отличие от США, где НИОКР в основном ведутся в университетах и правительственных

⁹ The Japan Times. 16.07.1989.

¹⁰ Mainichi Daily News. 01.07.1988.

¹¹ Тоё кэйдзай. 16.01.1988, с. 9.

научно-исследовательских организациях и главным образом за счет государственных средств, в Японии большая часть НИОКР осуществляется в НИИ и лабораториях частных компаний. В ней 80% исследований и разработок финансируется частным сектором, в то время как в США — лишь 50%¹².

Базисной причиной японо-американских противоречий в сфере НИОКР являются различия в промышленной структуре двух стран: если у США более развит военный сектор промышленности по сравнению с гражданским, то у Японии, наоборот, преобладают гражданские отрасли. Это обуславливает то обстоятельство, что в США научно-технические разработки в первую очередь реализуются в виде промышленной продукции военного назначения и уже потом используются в гражданских отраслях, а в Японии они сразу претворяются в потребительские товары. Вместе с тем, как полагает японский ведущий экономический журнал, такое распределение дает возможность Японии и США сосуществовать в сфере технологий: если бы Япония стала широким фронтом развивать свои военные технологии, то это вызвало бы гораздо более серьезные трения между двумя странами. США, по мнению журнала, больше всего опасаются усиления Японии в сфере военной технологии, а за попытками не допустить японских ученых к американским научным исследованиям стоит Пентагон¹³.

Значительный рост научно-технических потенциалов Японии и США вследствие бурного научно-технического прогресса в обеих странах, вызывавшегося в прорывах по целому ряду направлений в сфере высоких технологий, возрастание роли Японии в научно-техническом сотрудничестве, стремление урегулировать накопившиеся здесь проблемы и острые противоречия вызвали необходимость пересмотра юридической основы японо-американских научно-технических обменов. В июне 1988 г. президент Р. Рейган и премьер-министр Н. Такэита подписали на встрече «семерки» ведущих капиталистических стран в г. Торонто «Соглашение о сотрудничестве в исследованиях и разработках в науке и технологии» сроком на пять лет. Оно было заключено после длительных переговоров и представляло собой пересмотренный вариант аналогичного соглашения 1980 г.

Новое соглашение предусматривает расширение сотрудничества в таких областях, как биотехнология, сверхпроводимость, информатика, и других передовых областях высоких технологий. Соглашение оговаривает, что две «технологические супердержавы» будут стремиться к «равному вкладу» и «одинаковому доступу» к системам НИОКР друг друга. Оно призывает также к защите интеллектуальной собственности в обеих странах.

Важным новым моментом соглашения является включение в него специальной секретной статьи, обязывающей японское правительство ограничивать распространение совместно разработанной технологии, которая потенциально может быть использована в военных целях. Статья была включена под давлением американской стороны и подверглась сильной критике деловых и научных кругов Японии, которые усматривают в ней проявление американского технологического протекционизма. В целом же соглашение не затрагивает фундаментальных различий в системах НИОКР двух стран, что сохраняет почву для потенциальных разногласий в этой области.

¹² Mainichi Daily News. 18.06.1988.

¹³ Тоё кэйдай. 16.01.1988, с. 7.

Как известно, послевоенная система японо-американского военного сотрудничества зиждется на «договоре безопасности», в соответствии с которым Япония с помощью «сил самообороны» защищает свою территорию от «внешней агрессии» ограниченного масштаба, а Соединенные Штаты обязуются оказать этой стране вооруженную помощь в случае крупномасштабных военных действий, угрожающих ее национальной безопасности, в том числе с использованием при необходимости ядерного оружия.

До сравнительно недавнего времени такое положение устраивало обе страны, однако в последнее десятилетие ситуация изменилась. Со стороны некоторых представителей правящих кругов США, и прежде всего конгресса, в адрес Японии, так же как и в сфере научно-технических отношений, стали выдвигаться обвинения в «бесплатном проезде», на сей раз в «американском военном поезде». Отмеченная тенденция обусловлена значительным ухудшением экономического положения США в 80-е годы (огромный дефицит торгового баланса и госбюджета, рост инфляции и безработицы в стране и т. д.), вызванным в немалой степени непомерными военными расходами, и стремлением Вашингтона переложить более весомую часть бремени по обеспечению глобальных военно-стратегических интересов Запада на плечи своих союзников — стран НАТО и Японии.

Естественно при этом, что США хотят, чтобы Япония, имеющая мощный экономический потенциал, восполнила «военный вакуум» прежде всего в Восточной Азии, который может образоваться в связи с предполагаемым там сокращением масштабов американского присутствия, дав тем самым возможность Соединенным Штатам сосредоточить свои силы на решении военно-стратегических задач в других регионах мира (Индийский океан, Ближний и Средний Восток и др.). Сторонники «жесткого подхода» требуют, чтобы Япония увеличила свои военные расходы до 3% валового национального продукта (ВНП), т. е. до среднего уровня западноевропейских стран — членов НАТО.

Демонстрируя готовность выполнять свои союзнические обязательства по укреплению взаимной безопасности и идя навстречу требованиям США, Япония предпринимает определенные усилия по наращиванию своего военного потенциала: военные расходы в последние годы в абсолютных размерах растут довольно быстрыми темпами (5—6% в год), идет качественное совершенствование «сил самообороны», повышается уровень их технической оснащенности, ведутся целенаправленные работы в сфере военных НИОКР, отрабатывается взаимодействие с вооруженными силами США, других стран и т. д. Учитывая, однако, существование внутренних (мирная конституция, оппозиционные силы и т. д.) и внешних (реакция мирового общественного мнения, и прежде всего азиатских стран) ограничителей военной мощи страны, японское правительство в стремлении компенсировать «недостаточность» своих усилий в этой области берет на себя во все возрастающих размерах расходы на содержание американских войск в Японии численностью около 50 тыс. человек. Так, в 1981 г. ее вклад в содержание этих войск составлял 27%, а в 1988 г. — уже 40% от общей суммы расходов. По расходам на содержание одного американского военнослужащего на своей территории (45 тыс. долл. в год) Япония занимает первое место среди других стран — союзников США. Тем не менее в конгрессе все громче звучат

требования о том, чтобы Япония полностью взяла на себя оплату американского военного присутствия в стране.

Расширяющейся сферой стратегического взаимодействия двух стран является оказание Японией экономической помощи ряду союзников США. К последним относятся, в частности, Филиппины, Турция, Пакистан, некоторые латиноамериканские государства, в которых политическая нестабильность может угрожать стратегическим интересам США. Особое значение придается японской помощи Филиппинам, где, так же как в Японии и Южной Корее, расположены военные базы США, играющие ключевую роль в американской военно-политической стратегии в азиатско-тихоокеанском регионе (АТР).

Наряду с проблемой «справедливого распределения оборонного бремени» по мере укрепления позиций Японии в сфере науки и технологии обостряются, как уже упоминалось выше, японо-американские военнотехнологические трения. В сфокусированном виде японо-американские противоречия в сфере военной технологии, способы и возможности разрешения этих противоречий и пределы сотрудничества двух стран проявились в решениях об участии японских компаний в СОИ (1987 г.)¹⁴, а также о совместной разработке нового истребителя поддержки для японских «сил самообороны», известного под кодовым названием «FSX» (1989 г.).

Первоначально Япония собиралась самостоятельно разработать и производить указанный истребитель, хотя это привело бы к значительному удорожанию проекта. Здесь просматривалось не только стремление «сил самообороны» добиться большей независимости от США по части вооружений, но и амбиции японской авиационной промышленности, стремящейся продемонстрировать свои научно-технические и производственные возможности и создать определенные заделы для вступления в конкурентную борьбу на рынках авиакосмической техники, где в настоящее время господствуют американские фирмы.

Подобная перспектива не устраивала ни Пентагон, ни американских производителей авиакосмической техники. США под предлогом того, что такое решение Японии окажет неблагоприятное влияние на систему взаимной безопасности, вынудили Японию пойти на компромисс и согласиться на совместную разработку и производство истребителя на основе американского F-16. В результате трудных переговоров, продолжавшихся около двух лет и сопровождавшихся бурными дебатами в обеих странах относительно плюсов и минусов сделки, США добились для себя 40%-ной доли участия в разработке и создании истребителя. Характерно, однако, что при этом США отказали Японии в предоставлении новейших программ обеспечения к компьютерам, которые будут установлены на «FSX».

Потенциально конфликтной стороной японо-американского военнополитического взаимодействия может обернуться и все более отчетливо вырисовывающаяся в последние годы противоречивость концептуального подхода Соединенных Штатов к проблеме пределов роста военной мощи Японии. Здесь можно выделить две позиции. Первой придерживаются американские традиционные сторонники «теории бесплатной езды» Японии в сфере военного сотрудничества с США. Они заявляют о необходимости отмены конституционных ограничений военных возможностей Японии, настаивают на наращивании ее военного потенциала, с тем

¹⁴ См.: Бунин В. Н. Япония и СОИ (политические, экономические, научно-технические и военные аспекты). — Проблемы Дальнего Востока. 1988, № 1, с. 107—119.

чтобы она могла полностью взять на себя региональную ответственность, нести которую Соединенные Штаты из-за экономических трудностей больше не в состоянии.

Сторонники второй позиции считают, что, если военное развитие Японии будет слишком быстрым, эта страна станет независимой от США в военном отношении. Некоторые высказывают даже мнение, что чрезмерное поощрение военных усилий Японии может укрепить ее военно-промышленный комплекс, привести к власти националистические силы в лице военных кругов и правых группировок. Безусловно, такие высказывания в свете политической стабильности в Японии и прочности японо-американского военного союза на данном этапе представляются чрезмерно экзальтированными. Тем не менее серьезные эксперты воспринимают производственно-техническую готовность и желание Японии наладить собственными силами выпуск истребителя как движение в направлении превращения страны в независимую военную державу.

В этой связи приверженцы умеренной военной мощи Японии (например, Г. Киссинджер и бывший посол США в Японии М. Мэнсфилд) предупреждают об опасности для системы японо-американской безопасности жесткого давления на Японию в военной области и стремления таким путем решать экономические проблемы США. Они отдают себе отчет в том, что желание видеть в Японии более мощную военную державу входит в противоречие с намерением сохранить ее как подчиненного и управляемого союзника и нет никаких гарантий того, что, став такой державой, Япония не захочет проводить собственный стратегический курс, отличный от американского.

Не следует упускать из виду и то немаловажное обстоятельство ограничительного характера, что, стремясь найти компромиссный вариант роста военной мощи Японии и ее военной роли в АТР, Япония и США не могут не учитывать болезненную реакцию азиатских стран на возможность превращения Японии в независимую военную державу.

Выше речь шла о проблемах японо-американского военного сотрудничества в рамках взаимодействия правящих кругов обеих стран. Однако нельзя сбрасывать со счетов существование и других уровней японо-американских противоречий в этой области, связанных не только с деятельностью оппозиционных партий, но и с пацифистскими настроениями широких слоев японского населения. Опросы общественного мнения свидетельствуют, например, что, как правило, более половины опрошенных считают нынешнюю долю военных расходов достаточной и выступают за их ограничение 1% ВВП. Наблюдатели отмечают также тенденцию усиления среди японцев недовольства присутствием американских войск в их стране. По мнению японского журнала, антагонизм на этом уровне является, возможно, проблемой, вызывающей наибольшее беспокойство в отношениях между Японией и США в области обороны¹⁵.

Кроме того, по мнению японских аналитиков, «договор безопасности» не дает гарантий того, что Япония на практике не будет вовлечена в боевые действия американских вооруженных сил, не отвечающие интересам обороны Японского архипелага. Наконец, среди японской общественности растет понимание необходимости пересмотра подходов к японо-американскому военному сотрудничеству в связи с конкретными разоруженческими шагами Советского Союза в Азии, предпринятыми в последние годы. Ведущий японский экономический журнал пишет о беспочвенности требований США, чтобы Япония разделила их военное

¹⁵ PHP Intersect. 1989, May, с. 21.

бремя, на фоне решения СССР вывести ракеты средней дальности с Дальнего Востока, которое влечет за собой снижение степени «советской военной угрозы»¹⁶. В этих условиях оппозиционные партии, а также некоторые члены парламента от ЛДП ставят вопрос о том, чтобы постепенно ликвидировать военную направленность «договора безопасности» и усилить его политический и экономический характер, напоминая, что 2-я статья договора прямо оговаривает необходимость экономического сотрудничества между двумя странами.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЯПОНО-АМЕРИКАНСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Как следует из изложенного выше, японо-американские отношения характеризуются на современном этапе, с одной стороны, глубокими противоречиями, охватывающими практически весь комплекс этих отношений, а с другой — тенденциями к усилению взаимозависимости и сотрудничества. В основе нарастания противоречий лежат меняющееся соотношение экономической мощи между США и Японией в пользу последней, усиливающаяся конкурентная борьба двух наиболее мощных капиталистических держав с использованием всего арсенала средств воздействия на соперника в нужном направлении.

Правящие круги Японии и США отдают себе отчет в разрушительном воздействии конфликтов на систему двусторонних связей и их негативных последствиях для экономического, политического и военно-стратегического положения обеих стран в мире. Отсюда — постоянный и интенсивный поиск путей урегулирования двусторонних противоречий или хотя бы смягчения их последствий.

Особое внимание уделяется решению проблемы американского торгового дефицита и других экономических проблем, являющихся наиболее уязвимой сферой японо-американских отношений. Уже проявились в какой-то степени взаимно признанные общие подходы сторон к указанным проблемам. Это расширение внутреннего спроса в Японии, сокращение роли экспорта и, наоборот, повышение значения импорта в ее экономике, оздоровление макроэкономических показателей США, реорганизация их промышленной структуры, рост конкурентоспособности американской готовой продукции, стабилизация обменного курса иена — доллар и т. д. Определенные надежды в плане «притирки» экономик двух стран возлагаются на начавшиеся в 1989 г. переговоры о ликвидации взаимных структурных препятствий для экономического сотрудничества.

По обе стороны Тихого океана начинает вызревать понимание того, что возможности урегулирования японо-американских торгово-экономических противоречий по каждой отдельной проблеме на двухсторонней основе подошли к своему пределу и теперь требуется более широкий международный подход, позволяющий решать эти противоречия в рамках мировой экономики. Все активнее обсуждается идея создания японо-американской зоны свободной торговли как средства урегулирования экономических проблем, существующих между Японией и США, и вывода их отношений на качественно новый уровень. Инициаторами этой идеи являются американцы, среди которых — ученый-экономист В. Леонтьев и бывший посол в США М. Мэнсфилд. Идея предполагает, в частности, взаимное упразднение таможенных квот и пошлин, въездных виз,

¹⁶ См.: Тоё кэйдзай. 25.06.1988, с. 14.

восстановление фиксированного паритета между иеной и долларом и другие меры. При этом американская сторона исходит из прецедента заключения в январе 1988 г. соглашения о свободной торговле между США и Канадой. Японские же эксперты пока занимают осторожную позицию, считая, что отношения между двумя странами еще не созрели для воплощения в жизнь подобных планов.

В сентябре 1988 г. в рамках Японского экономического фонда была создана Группа по изучению организации японо-американской свободной торговли. По мнению группы, в настоящее время для Японии и США в силу масштабов их экономик нецелесообразно заключать традиционное соглашение о свободной торговле. Более подходящим, как считает группа, явилось бы принятие хартии об экономическом сотрудничестве, определяющей общие принципы экономического взаимодействия двух стран, хотя и это она оценивает как дело неблизкого будущего в свете ожесточенной взаимной критики, ведущейся в последние годы.

Эта критика, доходящая в средствах массовой информации Японии и США до уровня психологических войн и раздувающая в общественном сознании враждебные настроения, вызывает большую тревогу среди японских и американских экспертов. Некоторые из них даже считают, что японо-американские отношения находятся в состоянии кризиса и две страны стоят на распутье: либо укреплять узы двустороннего сотрудничества, либо дистанцироваться друг от друга. В связи с этим в Японии и США разрабатываются различные сценарии возможного развития отношений между ними.

Вот как выглядит типичный крайний сценарий. Постоянное огромное положительное сальдо Японии в торговле с Соединенными Штатами переполняет чашу терпения последних, следствием чего являются жесткие протекционистские санкции, ограничивающие импорт из Японии. В свою очередь, это провоцирует ответные меры со стороны последней. Возникают японо-американские психологические конфликты, выливающиеся в разрыв отношений между двумя странами и ликвидацию японо-американского «договора безопасности».

Однако как японские, так и американские серьезные исследователи считают подобные сценарии маловероятными. Они полагают, что в результате такого разрыва потери двух стран в торгово-экономической, политической и военно-стратегической областях будут несоизмеримы с издержками конфликтов в различных сферах двусторонних отношений в настоящее время.

Более обоснованным представляется другой подход к оценке перспектив развития японо-американских отношений, базирующийся на учете таких реальностей, как масштабы достигнутого уровня сотрудничества и взаимозависимости в области торговли, инвестиций, технологии и военного взаимодействия.

Действительно, в настоящее время взаимозависимость двух стран, хотя и носящая асимметричный характер, имеет беспрецедентные в истории масштабы. В сфере торговли на американский рынок приходится 40% японского экспорта, выполняющего пока жизнеобеспечивающую функцию для всей японской экономики. С другой стороны, при всех сложностях доступа американских компаний на рынок своего дальневосточного партнера на него падает 20% сельскохозяйственного экспорта США, значительная доля вывоза таких наукоемких товаров, как авиационная техника, большие ЭВМ, медицинское оборудование, а также минерального сырья и др.

Японские капиталовложения в США, составляющие около 50% всех зарубежных инвестиций Японии, играют важную роль в поддержании

жизнедеятельности экономики Соединенных Штатов: Япония финансирует $\frac{1}{3}$ американского бюджетного дефицита, по прямым капиталовложениям в США она занимает второе место после Англии. Доллар продолжает сохранять свое значение ключевой мировой валюты, но он уже не может выполнять эту функцию без поддержки со стороны Японии, превратившейся в крупнейшего кредитора в мире. Такая степень торгово-финансовой взаимозависимости означает, что попытки нарушить ее могут обернуться серьезными последствиями для обеих стран. Так, если бы Япония в какой-то момент решила изъять свои авуары из экономики США, то это вызвало бы в последней спад, привело бы к резкому сокращению японского экспорта в Соединенные Штаты и бумерангом ударило по экономике самой Японии.

Япония и США имеют теснейшие связи в области науки и технологии как на государственном, так и на частном уровне. Более того, по мнению некоторых исследователей, глубина и объем этих связей не имеют аналогов в мире и ни один крупный международный научно-технический проект или программа в будущем не смогут обойтись без участия и сотрудничества двух ведущих технологических держав.

Важнейшим фактором, цементирующим отношения между Японией и США, является совпадение их военно-стратегических интересов. Для Соединенных Штатов эти интересы заключаются в том, чтобы в условиях конфронтации с социалистическими странами в АТР и отсутствия гарантий сохранения своих военных баз в Южной Корее и на Филиппинах иметь в лице Японии с ее экономической мощью, военным потенциалом и стабильной внутривластной обстановкой надежного союзника, военные базы на территории которого к тому же в силу уникальности ее географического расположения имеют огромное значение для военной стратегии США. Япония же, со своей стороны, не может не ценить военный союз с США, давший ей возможность, ограничив собственные военные расходы, использовать высвободившиеся средства для решения базисных экономических задач. По-видимому, такое положение сохранится и в обозримом будущем, а существование совпадающих долгосрочных военно-стратегических интересов делает вполне разрешимыми такие проблемы, как «справедливое распределение бремени обороны», трения по поводу обмена военной технологией, уровня военных расходов Японии и т. д.

Нельзя недооценивать и культурные связи, способствующие сближению двух стран. Достаточно сказать, что по 195 городов с каждой стороны поддерживают между собой побратимские отношения, свыше 2 млн. японских туристов ежегодно посещает США и 500 тыс. американских — Японию. В 1988 г. около 20 тыс. японских школьников и студентов приехали на учебу из Японии в США и 2 тыс. — в обратном направлении, 23 400 молодых американцев изучали японский язык.

Все это не означает, конечно, что в перспективе Японии и США удастся разрешить все противоречия и наладить бесконфликтное сотрудничество. В процессе усиления их взаимодействия и взаимозависимости торгово-экономические и другие трения и противоречия могут обостряться и усиливаться, а на смену одним конфликтам по мере их разрешения приходиться другие. Можно даже сказать, что с точки зрения диалектики японо-американские противоречия являются естественным стимулом совершенствования экономических систем, мощного научно-технического прогресса обеих стран. И вряд ли следует ожидать, что центробежные силы во взаимоотношениях Японии и США возьмут верх над центростремительными. Учитывая совокупность реалий современ-

ного мира, нельзя согласиться с такими крайними высказываниями некоторых наблюдателей, что две страны находятся чуть ли не на грани войны.

Объективной тенденцией является и возрастание роли экономического сотрудничества Японии и США в мировой экономике. Это обусловлено рядом факторов, и прежде всего тем, что на них приходится в настоящее время около 40% ВВП мира, а также относительным уменьшением экономической мощи США и возрастанием этого показателя у Японии, сотрудничество с которой уже стало, по признанию американских правительственных кругов, неотъемлемой частью стратегии национальной безопасности США. В этом же направлении действует и тенденция к перемещению центра мировой экономики в район Тихого океана, выразившаяся, в частности, в том, что во внешней торговле США тихоокеанское направление по объему уже намного превышает атлантическое.

Такая ситуация дает основание ряду японских исследователей выдвигать тезис об окончании эпохи «Пакс-Американа» и наступлении новой, «японо-американской эпохи», или, другими словами, эпохи «двух гигантов», которые будут доминировать в мире и определять его экономическое развитие. Сущность этого тезиса выражена в следующих, имеющих несколько гегемонистский оттенок словах японского исследователя К. Хасэгава: «В нынешнем мире экономическая политика определяется Японией и США. Другими словами, по крайней мере в отношении экономических проблем право решающего голоса принадлежит Японии и США, а всем остальным странам, будь то развитые, развивающиеся или коммунистические, ничего не остается, как подчиниться курсу, согласованному между Японией и США»¹⁷. Та же мысль является стержневой в книге другого японского ученого, Т. Оби¹⁸, заявившего, что мир переходит от трехполюсной эпохи с тремя центрами силы (США, Япония и Западная Европа) к двухполюсной — японо-американской.

Развитие событий в мировой экономике (особенно после создания объединенного западноевропейского рынка в 1992 г., а также возникновения «третьего гиганта» — единой Германии) покажет, насколько обоснованными являются подобные утверждения. Но уже сейчас можно предположить, что перспектива японо-американской гегемонии в мире окажется гораздо менее вероятной, если в отдаленном будущем начнет реализовываться концепция общеевропейского экономического пространства.

Авторитетный японский экономический еженедельник так оценивает стремительно меняющуюся ситуацию в мире и ее влияние на японо-американские отношения: «Изменения в международных отношениях в 1989 г. были поистине драматическими и революционными... Перемены ослабят лидирующие позиции двух супердержав (имеются в виду СССР и США.—В. К.) и будут способствовать дополнительной мультиполяризации международного сообщества, что, несомненно, увеличит мощь и свободу Японии»¹⁹.

Тем не менее еженедельник далек от мысли, что это дает Японии основания для проведения курса на международной арене, идущего вразрез с коренными интересами США. Он пишет: «В мультиполярном мире есть возможности для Японии размахивать „азиатской картой“ или

¹⁷ Нитибэй-но дзидай-о хоннэ-дэ ёму (Истинное прочтение японо-американской эпохи). Токио, 1987, предисловие.

¹⁸ BIG-2. Синнитибэй бунтан дзидай-но макуакэ (Два гиганта. Начало эпохи нового распределения ролей между Японией и США). Токио, 1988.

¹⁹ The Japan Economic Journal. 13.01.1990, с. 9.

„картой Европейского сообщества“ Но это не было бы мудрым. Скорее благодаря поддержанию отношений сотрудничества с США Японии будут воспринимать более благосклонно как в Азии, так и в Европейском сообществе»²⁰ Безусловно, нельзя отрицать стимулирующее влияние европейских интеграционных процессов на дальнейшее японо-американское экономическое сближение, что не исключает, впрочем, сепаратного курса каждой из сторон на развитие отношений с Западной Европой и просматривающихся уже сейчас, особенно со стороны Японии, усилий закрепиться на западноевропейских рынках в преддверии 1992 г.

Более того, в условиях кардинальных социально-экономических перемен в Восточной Европе некоторые японские эксперты предусматривают не только возрастание роли Японии в европейских экономических процессах, но и ее возможное участие в политической жизни Европы. На этот счет в редакционной статье упомянутого еженедельника говорится: «Сейчас как раз время для Японии подумать о том, как она может участвовать в процессе создания нового порядка в Европе... Фактически Япония уже начала оказание помощи Восточной Европе, хотя и в очень осторожной и скромной манере. Японское преимущество в этом отношении заключается в том, что она свободна от борьбы за европейскую гегемонию и, таким образом, могла бы стать посредничающей силой. Некоторые европейцы резко выступают против японского участия. Однако перестройка восточноевропейских экономик неизбежно возложит такое тяжелое финансовое бремя на ЕЭС, что сотрудничество со стороны Японии и США будет необходимым. Японский опыт послевоенной экономической перестройки также будет полезен для Восточной Европы. Япония не должна упустить ни одну возможность продемонстрировать свою поддержку процветающей и стабильной интегрированной Европы, поскольку такое развитие и в ее интересах. Через эту призму может рассматриваться ее участие в Европейском совещании (по безопасности и сотрудничеству.— В. К.)»²¹

Идея совместного японо-американского участия в европейских процессах высказывается и американскими специалистами. Так, Р. Штраус, бывший специальный представитель президента США на торговых переговорах, в интервью газете «Асахи» утверждает: «Япония и США должны обсуждать не столько торговые противоречия, сколько сферы возможного сотрудничества в целях мировой стабильности, поэтому японо-американское сотрудничество в деле помощи Восточной Европе — самый лучший шанс продемонстрировать миру японо-американское партнерство. Сотрудничество Японии и США по вопросам Восточной Европы не только улучшит двусторонние отношения, но и покажет странам азиатско-тихоокеанского региона руководящую роль Японии»²².

Экономическая помощь восточноевропейским странам стала приобретать реальные очертания в виде весьма весомого участия Японии и США в созданном в 1990 г. Европейском банке реконструкции и развития. В первоначальном капитале банка (12 млрд. долл.) взнос США составлял 10%, Японии — 8,5, а двенадцати стран ЕЭС и Европейского инвестиционного банка — 51%. На долю СССР приходилось 6%²³.

Что же касается азиатско-тихоокеанского региона, то здесь экономическое и военно-политическое доминирование США и Японии несомнен-

²⁰ Там же.

²¹ The Japan Economic Journal. 21.04.1990, с. 8.

²² Асахи симбун. 01.02.1990.

²³ Правда. 02.06.1990.

но, а от того, как будут складываться отношения между ними, во многом зависит его развитие. Так, японо-американские торгово-экономические противоречия вызывают большую тревогу у многих стран региона, полагающих, что Япония и США будут пытаться решить свои противоречия за их счет. Особенно их беспокоит возможность заключения между Японией и США соглашения о свободной торговле, которое создаст дискриминационные условия для экспорта стран АТР на два самых крупных в мире рынка.

Опасаясь осложнить политическую ситуацию в АТР и учитывая возрастающую экономическую и политическую роль в регионе новых индустриальных стран (НИС), государств АСЕАН и др., Япония и США заявляют о необходимости избежать закрытого характера их торгово-экономического партнерства, какие бы формы оно ни приняло. Более того, некоторые эксперты предлагают постепенно трансформировать двусторонний японо-американский экономический союз в открытое азиатско-тихоокеанское сообщество. В этой связи большое внимание в Японии и других странах региона привлекла выдвинутая бывшим японским премьер-министром Я. Накасонэ концепция «Тихоокеанского форума экономического и культурного развития», объединяющего развитые страны, НИС и развивающиеся страны,—своего рода тихоокеанской Организации экономического сотрудничества и развития.

Столкнувшись с негативным отношением к их тихоокеанским инициативам со стороны стран АСЕАН и других государств региона, видящих в них угрозу своим национальным интересам, Япония и США отдали приоритет в выдвижении такой инициативы Австралии, предложившей в конце 1989 г. свой вариант «Азиатско-тихоокеанского экономического форума». Очевидно, однако, что кто бы и в какой бы форме ни выдвигал идеи относительно создания организации экономического сотрудничества в масштабах АТР, основные формы, направления и характер деятельности подобной организации будут определяться Японией и США, на которые в совокупности приходится 75% ВВП всего региона.

Таким образом, японо-американский фактор не только не может не учитываться ни одной страной, в том числе Советским Союзом, при выработке своего внешнеполитического курса и экономической стратегии в АТР, но и, не исключено, станет играть определенную роль в европейских делах.

Подготовка управленческого персонала в японских фирмах

Т. Н. Матрусова

В настоящее время в большинстве крупных компаний высокоразвитых стран на передний план выдвигаются задачи повышения эффективности управления, решение которых рассматривается в качестве важнейшего условия поддержания необходимого уровня конкурентоспособности фирм на внутреннем и внешних экономических рынках. В этой связи большое внимание уделяется изучению системы управления в ведущих японских корпорациях, продолжающих до сих пор поражать мир своими выдающимися успехами, и особенно одного из важнейших ее звеньев — практики подготовки квалифицированных кадров.

Важнейшей отличительной чертой японского опыта управления кадрами является практика «пожизненного найма», распространяющегося на ту часть постоянного контингента рабочей силы японской фирмы, которая называется «людьми компании». В крупных, преуспевающих компаниях до 80—90% постоянных работников могут быть «людьми компании», в более мелких к ним относятся только служащие или только управленческий персонал. В среднем по стране доля работников, охваченных системой «пожизненного найма», составляет около 30% занятых.

«Люди компании», принятые в результате тщательного отбора сразу после окончания учебного заведения, как правило, работают в ней до достижения определенного, строго установленного возраста, который в настоящее время колеблется в зависимости от фирмы от 55 до 60 лет. Для того чтобы компания была заинтересована в таких работниках, их труд должен быть эффективным.

Привлекательной стороной этой системы для работников является практика должностного продвижения и заработной платы, основанная на признании приоритета возраста и стимулировании непрерывного стажа. Закреплению персонала способствует также внутрифирменная социальная политика, которая существенно облегчает материальное положение семей постоянных работников. Прежде всего это относится к медицинскому обслуживанию, пенсионному обеспечению, обеспечению жильем.

Особый, привилегированный статус «людей компании» требует от них ответных обязательств — прежде всего безусловной лояльности по отношению к компании, предельной трудовой отдачи. Активизация человеческого фактора является той целью, ради которой фирма идет на огромные расходы, связанные с системой «пожизненного найма». Вместе с тем решение задачи повышения качества рабочей силы, эффективности труда в настоящее время не мыслится без создания на самом производ-

стве соответствующих условий. Важнейшее из них — тщательная профессиональная подготовка. Благодаря практике «пожизненного найма» система внутрифирменного непрерывного обучения персонала получает в японской компании особые преимущества, поскольку затраты на нее окупаются в течение всей трудовой деятельности «людей компании». В большей или меньшей степени эта система охватывает все категории персонала — рабочих, служащих, вспомогательных работников. Однако наибольшее значение она имеет для формирования управленческого ядра компании.

В японской фирме претендентами на управленческие должности являются преимущественно выпускники высших учебных заведений, поступившие на работу сразу после окончания учебы. При их отборе основной упор делается на такие свойства личности, как коммуникабельность и готовность к сотрудничеству с коллегами, добросовестность, умение встраиваться в систему заданных отношений, достигать поставленной цели, честолюбие, эрудиция. Японские компании стремятся создать однородную среду, способствующую развитию коллектива единомышленников, поэтому большое значение при отборе кандидата придается тому, какое учебное заведение он окончил: обычно в компанию попадают выпускники определенного круга учебных заведений.

При поступлении в фирму предстоит сдать несколько экзаменов, призванных определить степень общей подготовленности и культуры будущего работника прежде всего в области японского языка, различных наук, в том числе гуманитарных и технических. Особое внимание уделяется тестированию, которое направлено на выявление личностных характеристик претендентов. Важную роль в определении соответствия претендентов предъявляемым компанией требованиям играет собеседование представителей фирмы с ними. На этот метод как на основной при решении компании о приеме на работу указывают $\frac{3}{4}$ японских фирм. Почти в 90% случаев во время собеседования изучаются личностные характеристики (в 80% — такие особенности личности, как честолюбие и активность) и гораздо реже (в 25% случаев) — знания.

Процедура отбора и его направленность тесно связаны с системой профессиональной подготовки управленческих кадров, которая ориентируется на долгосрочный процесс повышения квалификации. По современным представлениям японских фирм, максимального уровня компетентности работник с высшим образованием достигает не ранее чем через 10—15 лет практической деятельности. К концу этого срока способный работник, активно использовавший свой потенциал и предоставляемые ему возможности, может стать руководителем подразделения. Указанный срок обычно рассматривается в качестве начального периода профессиональной управленческой подготовки¹.

Поскольку в компании далеко не всегда имеется достаточное число вакансий на управленческие посты, работникам приходится выдерживать значительную конкурентную борьбу, чтобы их занять. Фирма поддерживает этот дух соревновательности среди персонала путем организации системы отбора, которая способствует выдвижению на руководящие должности наиболее способных претендентов.

Прием на работу в японские компании производится один раз в год — в апреле, и с этого времени начинается довольно краткий курс обучения, занимающий обычно одну-две недели (редко — один месяц). Вводный курс обязателен для всех новых (постоянных) работников фирмы, и на

¹ *Ishikawa T* Vocational Training. Tokyo, 1987, с. 26.

этом этапе никто из них, несмотря на степень образованности, не имеет никаких преимуществ друг перед другом. Курс состоит из мероприятий, знакомящих новичков с компанией, ее производственным профилем, организационной структурой, историей развития, традициями и идеологией.

Немало внимания уделяется знакомству с установившейся практикой взаимоотношений сотрудников фирмы, усвоению новичками их места и роли в новом коллективе (в японской терминологии и в японском понимании — в «новой семье»). В каждой фирме имеется немало собственных ритуалов, которые работники должны хорошо знать. Один из таких ритуалов — церемония вступления в «семью», причем в ней участвуют родители новых сотрудников, как бы передающие детей из прежней семьи в новую. На этой же церемонии происходит знакомство с руководством фирмы, здесь присутствуют и новые «родители» — будущие наставники молодежи. Последние обычно старше своих подопечных лет на 10—12 и являются выпускниками того же учебного заведения, что и новички. Наставник будет опекать молодого сотрудника в течение многих лет, и отнюдь не формально.

Программы вводного курса предусматривают заучивание традиционных гимнов компании, учебно-ознакомительные экскурсии по предприятиям фирмы.

После вводного курса следует период ученичества. Этот период в зависимости от профиля компании, особенностей ее кадровой политики различается по своей продолжительности весьма существенно. Так, в текстильной компании «Тэйдзин», имеющей относительно небольшой спектр производства, период ученичества длится два месяца, а в электротехнической фирме «Мацусита» достигает года в связи с тем, что здесь выпускается очень разнообразная и сложная продукция, а также имеется собственная система товарообращения, которую необходимо изучить. В известной мере длительность периода ученичества зависит и от проектируемого направления карьеры работников с высшим образованием. Так, при ориентации на специализацию в области науки или техники новый работник дольше задерживается на этапе ученичества. Напротив, те, кто видит себя в будущем (или определяется компанией) в качестве управленца, завершает обучение раньше.

В период ученичества работник вкратце знакомится с тем, чем в дальнейшем ему предстоит заниматься. Процесс обучения состоит в основном из практикумов, проводимых в различных (кроме административных) подразделениях фирмы. Так, если это сбытовое подразделение, то ученики работают в магазинах розничной торговли в самых различных районах Японии, помогая продавцам, изучая спрос, вкусы и потребности покупателя.

В производственных подразделениях (на заводах) они работают на технологических операциях, вникая в процессы изготовления продукции, проверки ее качества и т. д.

Основным в практическом обучении на стадии ученичества является привлечение работников с высшим образованием к деятельности в качестве простых рабочих. Они подчиняются общему порядку подразделения, работают под началом ближайшего линейного руководителя, который выступает по отношению к ним и в роли преподавателя. Многие фирмы рассматривают данный период обучения с точки зрения возможностей не только знакомства будущих руководителей с самим производством, но и получения первых навыков общения с будущими подчиненными: эти навыки могут быть особенно полезными, поскольку работник сам выступает в роли подчиненного.

Кроме практики ученики проходят курс лекций и семинаров по системе организации производства, труда, сбыта в компании, а также по некоторым специфическим аспектам труда будущих управленцев, в частности по началам управленческой технологии, умению обращаться с информационной системой компании, вести деловые переговоры и т. п.

Соотношение практических и теоретических занятий почти всегда складывается в пользу первых, однако колеблется в зависимости от компании довольно значительно — от 6:4 до 9:1². Это зависит прежде всего от общей кадровой политики компании и места в ней системы подготовки управленческого персонала. Чем длительнее обучение персонала на стадии ученичества, тем обычно больше уделяется времени практическим формам подготовки³.

С завершением периода ученичества, который нередко совпадает с моментом набора следующего контингента, пополняющего персонал фирмы, обучение работников, уже получивших свои рабочие места, не прекращается.

Традиционный взгляд японцев на квалификацию исходит из признания приоритета опыта в процессе ее формирования. Большинство японских работников (89% среди мужчин и более 70% среди женщин) в настоящее время считают, что иначе овладеть профессией невозможно⁴. Поэтому в фирмах большое значение придается повышению качества рабочей силы в процессе трудовой деятельности, чем объясняется и практика обучения управленческого персонала на рабочих местах, осуществляемого без отрыва от производства.

Распространено мнение, во многом поддерживаемое некритическим взглядом на проблему со стороны американских авторов, что в Японии внутрифирменное обучение управленческого персонала на рабочих местах лишено дидактической основы и представляет собой чуть ли не стихийный, малоуправляемый процесс. Это, разумеется, неверно. Собственно обучающих элементов в практической деятельности будущих управленцев вполне достаточно, чтобы можно было говорить именно о целостной системе подготовки этой категории персонала.

К упомянутым элементам в первую очередь следует отнести участие молодых сотрудников в процессе «ринги» (правильнее «хинги»), или в системе выработки решения, которое принимается руководством на базе получения предварительного согласия управляющих различных подразделений фирмы и других заинтересованных лиц. В соответствии с указанной системой при необходимости внесения изменений в управление подразделением, предприятием или даже компанией руководство выясняет мнение подчиненных. При этом предполагается, что идеи по решению поставленной задачи могут исходить от любого из сотрудников. Однако перед молодежью такая задача ставится персонально.

Не исключается и самостоятельное выдвижение молодым сотрудником своей управленческой идеи. Любая инициатива подобного рода приветствуется и практически поддерживается как развивающая творческие способности молодежи. Молодой сотрудник письменно формулирует предложение и передает его всем сотрудникам группы для обсуждения. В ходе обсуждения вносятся поправки, с учетом которых достигается согласие по выдвинутому предложению. Затем идея излагается перед другими группами. До того как согласованное предложение в очередной

² Management Education. An International Survey. L.—N. Y. 1989, с. 17, 21.

³ Там же, с. 13.

⁴ Ishikawa T Vocational Training, с. 27.

раз будет подано на более высокий управленческий уровень и продолжит свое вертикальное восхождение, оно должно успешно пройти горизонтальную апробацию во всех группах, секциях, отделах (если необходимо — предприятиях и отделениях компании). Принятое предложение утверждается на соответствующем уровне управления и спускается вниз как обязательное для исполнения всеми членами коллектива, на который оно распространяется.

На протяжении всего периода согласования молодой сотрудник следит за продвижением своего предложения, его видоизменениями, участвует в обсуждениях, отстаивая свою правоту, разъясняя непонятные моменты и вникая в причины непонимания или отвержения идеи. Этот процесс, который отнюдь не всегда заканчивается победой, дает ему возможность не только развить и продемонстрировать свои способности в тех ролях, которые ему приходится исполнять, но и быть замеченным своими коллегами и начальством. При этом для работника с высшим образованием предоставляется весьма благоприятная возможность использовать знания и навыки, полученные им в учебном заведении: он подготовлен к тому, чтобы излагать свои мысли, ставить и решать задачи, анализировать результаты и давать им оценку.

Главные преимущества системы «ринги» как обучающей системы перед всеми академическими программами по выработке навыков принятия управленческих решений состоят в предельной мотивированности учащихся благодаря отсутствию в процессе искусственно созданных ситуаций, в восприятии этого процесса не как учебного, а как реального, связанного с практическим делом, в удовлетворенности учащихся от претворения в жизнь собственных идей, в их непосредственной и живой заинтересованности в результатах обучения.

К числу основных элементов системы подготовки управленческих кадров в японских фирмах относится их ротация. После того как работник достаточно освоился с одной специальностью, он переводится на другое рабочее место, где процесс практического обучения начинается вновь. Периодическая смена рабочих мест, или ротация, происходящая в течение трудовой жизни работника три-четыре раза, является в японских фирмах главным способом повышения и расширения квалификации кадров, охваченных «пожизненным наймом». В компаниях группы «Мицубиси», например, полный цикл обязательной ротации состоит из смены работником трех рабочих мест в течение первых 14 лет работы⁵.

Строго говоря, первоначально ротация в японской компании задумывалась не как метод повышения квалификации кадров, а как способ организации труда, способствующий повышению его производительности, и как возможность рационального использования работника, которого нельзя уволить, но которому можно найти иное применение. Он может быть перемещен в пределах либо своего подразделения, либо предприятия, а в случае необходимости — с одного предприятия на другое и даже из одного города в другой. По существующему обоюдному согласию такое мероприятие должно принести пользу и компании и работнику: первая сможет решить свои производственные проблемы, а второй не будет уволен, повысит квалификацию и даже продвинется по службе. Со временем ротация стала исполнять сразу несколько функций, а случайно найденное нововведение в области профподготовки, как это часто происходит в японской практике, было поставлено на планомерную, систематическую основу.

⁵ Родо кёкай дзасси. 1989, № 3, с. 12.

Со сменой рабочих мест характер работы может меняться коренным образом, и в таких случаях формируются управленческие кадры с квалификацией широкого профиля. Процесс перевода на новые рабочие места ослабевает по мере того, как работник перестает адаптироваться и эффективно обучаться, достигает максимального уровня компетентности и, наконец, находит настоящее место своего применения.

За перемещениями каждого работника следят службы профподготовки и кадров, которые постоянно получают необходимую информацию (в крупных фирмах — с помощью ЭВМ). Так, в компаниях группы «Мицубиси» пребывание на одном рабочем месте более пяти лет дает основание для перевода на новое место, однако произойдет ли это в срок, зависит от производственной необходимости. Один раз в два года работник должен подавать руководству докладную с изложением собственных представлений о дальнейшей службе. По окончании указанного срока непосредственный начальник работника составляет на него характеристику, где указываются его достоинства и недостатки, успехи и недочеты в работе, потенциальные возможности, а также содержатся рекомендации относительно его использования на новом месте. По этим документам куратор подразделения проводит с работником и его начальником (с каждым по отдельности) собеседование, отчет о котором подается в службы кадров и профподготовки. Такая информация максимально учитывается, когда возникает необходимость в перемещении кадров⁶.

Регулярное и целенаправленное перемещение персонала стало обязательным элементом кадровой политики большинства крупных компаний, где, как правило, имеются детально разработанные схемы ротации кадров, увязанные с перспективными программами развития материальной базы. Японская система повышения квалификации на производстве методом смены рабочих мест исполняет еще одну очень важную в период быстрого технического развития производства функцию: она профессионально ориентирует молодежь. В процессе ротации молодой человек не только узнает особенности новых видов работ, но и познает самого себя, свои склонности. Как средство профориентации ротация применяется сравнительно недавно и еще не имеет значительного распространения. Однако уже отмечены случаи, когда при выборе очередного рабочего места администрация учитывала склонности и желания самого работника, понимая, что это даст возможность повысить эффективность использования как рабочего места, так и самого работника. В результате прохождения такой профподготовки достигается не только высокий уровень качества рабочей силы, но и максимальное соответствие этого качества требованиям рабочих мест.

Изучение практики внутрифирменной подготовки в Японии помогает дать ответ на вопрос, как молодому руководителю избежать трудностей в налаживании новых взаимоотношений со своими бывшими коллегами по работе. Благодаря методу ротации, применяемому при подготовке управленческих кадров, формируется руководитель широкого профиля, хорошо знающий особенности деятельности многих подразделений компании. Перемещение вверх по лестнице управленческой иерархии связано с необходимостью перехода в другое подразделение, что препятствует развитию таких нежелательных взаимоотношений с сослуживцами, как протекционизм, злоупотребление авторитетом руководителя, зависимым положением подчиненных и т. п.

⁶ ОJT суйсин дзирэй сю (Сборник примеров внутрифирменной подготовки). Токио, 1985, с. 232—239.

Метод ротации, основанный на принципе обучения работника на рабочем месте, предполагает, однако, развитие не только практических навыков, но и теоретических знаний. Прежде всего следует сказать о широко распространенной в японских компаниях системе саморазвития персонала, которая охватывает все категории работников фирмы. Как средство повышения квалификации, тесно увязываемое со служебными продвижениями, она относится в основном к лицам с высшим образованием, в том числе к будущим управленцам. Роль компании в данном случае состоит в постановке задач перед персоналом относительно необходимости самостоятельно повышать свой теоретический уровень, в содействии процессу саморазвития.

Содействие процессу саморазвития персонала может осуществляться в самых различных формах. Наиболее распространены (более чем в 60% фирм) курсы и семинары, руководимые внештатными преподавателями академических учреждений и других внешних организаций. Около 50% компаний обеспечивает всех работников, изъявивших желание учиться самостоятельно, необходимыми учебниками и специальной литературой, и еще треть фирм разрабатывает, обновляет и распространяет среди персонала списки рекомендуемых к изучению публикаций. Свыше четверти компаний организует целевые курсы и семинары, в которых работники могут участвовать по своему выбору. Такое же число предприятий оказывает финансовую и другую экономическую помощь группам саморазвития, созданным по инициативе самих участников. В последнем случае компания может оплатить полностью или частично расходы на обучение, связанные с привлечением преподавателей, арендой помещения, приобретением учебных материалов, расходованием свободного времени и т. п. Особенно часто (в 70% случаев) это делают крупные фирмы, с числом занятых более 1 тыс. человек. На предприятиях с числом занятых от 500 до 1 тыс. человек такая практика имеет место в 40% случаев, а среди предприятий с числом занятых от 100 до 500 человек — в 20—30% случаев. Однако крайне редко даже в крупных фирмах работникам предоставляется оплачиваемый отпуск для обучения. В среднем по стране всего 8% компаний идут на такие льготы своему персоналу. В качестве действий, стимулирующих работников к участию в системе саморазвития, компании практикуют продвижение по службе, ускорение процесса ротации, а также предоставление возможностей участвовать в академической внутрифирменной системе повышения квалификации, которая предусматривает теоретическое обучение персонала с отрывом его от производственной деятельности⁷

Академическое обучение управленческого персонала является завершающим элементом системы обучения работников с высшим образованием в японских компаниях. Однако ее освещение необходимо предварить некоторыми замечаниями.

Критика, высказываемая в работах американских авторов в адрес японской системы подготовки управленческих кадров, сводится преимущественно к констатации того факта, что в Японии слабо развита академическая школа этого направления⁸. При этом имеется в виду в первую очередь недостаток программ по управлению в высших учебных заведениях и практическое отсутствие в стране школ бизнеса, созданных по западному образцу. Основания для такой критики имеются. В настоящее время это понимают и многие ученые и представители

⁷ Woronoff J. Japan's Wasted Workers. Tokyo, 1981, с. 3.

⁸ См.: Ishikawa T. Vocational Training, с. 21—30.

деловых кругов Японии. Вот почему в последние годы в ряде японских учебных заведений и организаций появились специализированные курсы по управлению. В частности, курсы по маркетингу, управлению финансами, кадрами, по операциям с государством и венчурному бизнесу читаются в Университете София, западные концепции управления внедрены в курсы для высших менеджеров в Университете Кэйо, разработана двухгодичная программа по управлению в Цукубском университете. На начало 80-х годов программы обучения для работников среднего управленческого звена имели 62 высших учебных заведения страны. В 70-е годы в Японии появились и первые школы бизнеса. Одна из них, Японская школа управления, начала обучение по курсам управления профессиональной подготовкой, производственными отношениями и общих проблем управления, школа бизнеса «Санно» ввела курсы управления, рассчитанные на менеджеров, работающих в условиях интернационализации экономики.

Большую работу в этом направлении проделали неприбыльные организации Японии, в первую очередь Японский центр производительности, в рамках которого была создана Академия подготовки менеджеров. Последняя с момента своего создания поставила цель внедрить управленческую технологию США и стран Западной Европы, на основе изучения которой были разработаны курсы по маркетингу, управлению производством, финансами, по использованию в управлении информационных систем на базе микроэлектронной техники.

Деятельность учебных учреждений, и особенно Японского центра производительности, по внедрению западных образцов управленческой технологии способствует изменению многих существенных черт подготовки управленческого персонала в фирмах. Но, несмотря на процесс модернизации и некоторого сближения форм обучения с западными образцами, японская система внутрифирменной подготовки кадров значительно отличается от зарубежной, в частности американской.

Японский и американский концептуальные подходы к решению проблем подготовки управленческого персонала расходятся прежде всего в вопросе о принципах организации системы обучения. В США за основу подготовки приняты академические программы, разработанные учреждениями и организациями, независимыми по отношению к тем компаниям, которые будут использовать их выпускников. В Японии обучение кадров до сих пор рассматривается преимущественно как составная часть общей системы фирмы. Естественно, академическая подготовка является лишь частью японской внутрифирменной системы обучения управленческого персонала. Поэтому японские академические внутрифирменные программы нельзя рассматривать в отрыве от всей системы подготовки персонала в компании или оценивать их путем сравнения с соответствующими программами американских университетов и школ бизнеса.

В японской фирме академические программы занимают обычно несколько дней. И это понятно, если иметь в виду, что теоретический курс рассчитан на работников, которые во многом уже овладели практикой ведения дела и приобрели определенный запас знаний по его теории. Вместе с тем спектр программ для управленческого персонала в крупной компании, как правило, исключительно широк. Он охватывает все уровни управленческой структуры компании и все направления современной теории менеджмента. Так, среди теоретических курсов, читаемых в настоящее время для управленческого персонала в электротехнической компании «Мацусита», имеются курсы по управлению производством, его обслуживанием, сбытом продукции, финансовой

деятельностью, по управлению кадрами, международной торговлей⁹. Имеются директорские курсы, на которых управляющие высшего ранга обучаются технике проведения совещаний с директором-распорядителем, решению управленческих задач.

Японская компания при определении контингента работников для прохождения курсовой теоретической подготовки исходит из производственной необходимости. К изучению той или иной управленческой тематики допускаются лица, работа которых непосредственно связана с указанной темой. Курсы, предназначенные для того или иного управленческого уровня, посещают работники перед своим назначением на соответствующую должность. Такой подход исключает возможность недостаточной подготовки работника для выполнения возложенных на него функций, и в то же время нет опасности, что высококвалифицированный персонал будет испытывать неудовлетворенность трудом, требующим более низкую компетентность. При назначении на курсы учитываются предыдущие успехи работника в системе «ринги», в области саморазвития, в процессе ротации. На определенных этапах, особенно когда речь идет о теоретической подготовке по одному из управленческих уровней, включение работника в академическую систему обучения служит его поощрением и, конечно, предполагает наличие у него соответствующих данных.

Фирмы, прежде всего крупные, избегают посылать свой персонал во внешние учебные заведения. Длительный отрыв работников от фирмы считается нежелательным не только потому, что они выпадают из производственного процесса, но и из-за опасения потерять квалифицированных кадры в результате утраты с ними связи и неблагоприятного влияния внешней среды.

Таким отношением к внешним учебным заведениям со стороны фирм отчасти объясняется и довольно слабое развитие системы школ бизнеса в Японии. Это вовсе не означает, однако, что японские фирмы игнорируют внешнюю академическую систему. Напротив, в Японии широко распространена практика приобретения фирмами учебных программ, участия в научных разработках по проблемам управления в высших учебных заведениях. В свою очередь, вузовская система, сама будучи заинтересована в привлечении средств компаний, идет на создание программ, специально предназначенных для их нужд, приспособлявая последние достижения управленческой науки к специфике управления в конкретных компаниях. Иногда фирмы приглашают к себе для чтения лекций профессоров из университетов, хотя крупные компании содержат собственный штат преподавателей. Мелкие предприятия в большей степени ориентированы на вузовскую систему в вопросе подготовки управленческого персонала, что объясняется недостатком у них средств для организации своей базы.

Японские фирмы отнюдь не спешат расстаться с мыслью о том, что компетентность менеджера зависит от его опыта, особенно если он приобретен в своей фирме. Поэтому японская компания не принимает на руководящие должности работников извне, какой бы квалификацией те не обладали. Человек, не прошедший школы практического обучения в системе собственной компании, не узнавший всех особенностей управления ею, согласно концепции внутрифирменной подготовки, эффективно руководить не может.

⁹ ОЛТ суйсин дзирэй сю, с. 313—319.

Внутрифирменное планирование и финансирование в японских компаниях

(на примере «Токио Сибaura дэнки»
и «Мацусита дэнки»)

И. П. Лебедева

Среди факторов, обеспечивающих быстрое возрастание промышленной, финансовой и научно-технической мощи Японии, ее превосходство над конкурентами на внутреннем и внешнем рынках, следует выделить высокую адаптивность японских компаний к изменению условий развития и их восприимчивость к достижениям научно-технического прогресса (НТП). Эти качества, в свою очередь, обусловлены целым рядом специфических черт, характеризующих организацию и управление производством в японских фирмах, начиная с особенностей их внутренней организации, структуры финансирования и акционерства и кончая особым социально-психологическим климатом, в том числе особыми отношениями между трудом и капиталом. В данной статье мы рассмотрим лишь один из аспектов организации и управления производством в японских компаниях — внутрифирменное планирование и финансирование, не получившие пока достаточного освещения в нашей литературе.

Прежде всего следует отметить, что в настоящее время в значительной части крупных компаний системы внутрифирменного планирования и финансирования привязаны к дивизиональным структурам организации производства, в основе которых лежит принцип децентрализации управления. В Японии дивизиональная структура начала быстро распространяться в 50-х годах, и в начале 80-х годов уже более половины японских фирм с капиталом свыше 1 млрд. иен использовали этот тип организации.

Дивизиональная структура, как известно, строится путем разбивки производственно-сбытовой цепочки на самостоятельные в хозяйственном отношении отделения (дивизионы) исходя из их привязки к тому или иному сегменту рынка (т. е. с учетом их производственного профиля, территориального положения, особенностей организации сбыта). Каждое отделение имеет в своем составе отделы сбыта, рекламы, научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и другие вспомогательные службы, необходимые для организации производства и сбыта продукции. Менеджеру отделения предоставлено право принимать самостоятельные управленческие решения, но в то же время он

несет ответственность перед штаб-квартирой компании за обеспечение рентабельности производства. Что же касается штаб-квартиры, то она осуществляет координацию деятельности отделений и контроль, оказывает им необходимую помощь, а также разрабатывает общий стратегический курс компании. При этом система внутрифирменного планирования и финансирования служит основным средством контроля штаб-квартиры за деятельностью отделений.

Планированием своей деятельности занимаются практически все крупные и крупнейшие компании Японии. Однако их подход к планированию отличается чрезвычайной гибкостью и прагматичностью. Обязательны к исполнению (как для отделений, так и для компании в целом) лишь краткосрочные планы, рассчитанные на полгода-год. Среднесрочные планы (не говоря уже о долгосрочных прогнозах) носят не директивный, а индикативный характер, подвергаются частым изменениям, а иногда и радикальному пересмотру. Высшие менеджеры в Японии исходят из того, что временные границы среднесрочного планирования (три-пять лет) представляют собой слишком большой срок для работы в рамках жестких директивных установок и необходима постоянная корректировка планов в соответствии с изменением внешних условий развития. Многие компании не колеблясь отходят от запланированных прежде целей, если того требует изменение среды развития.

Интересно отметить, что даже радикальная смена курса в японских фирмах не приводит к смене руководства, в то время как в американских компаниях изменение стратегии развития, как правило, сопровождается отставкой высших менеджеров. Как отмечает японский экономист К. Хасэгава, в известном смысле среднесрочное планирование в японских компаниях заменено другой техникой управления — основанной на прагматической оценке ситуации приспособлением к изменению условий развития¹. Поэтому для японских фирм типична ежегодная корректировка среднесрочных планов по итогам предыдущего года с учетом изменений на рынке.

Процесс выработки среднесрочного плана начинается с разработки центральными плановыми службами общего курса, целей и основных задач компании на предстоящий период, а также схемы развития каждого отделения. При этом учитываются состояние макроэкономики, политика деловых кругов, изменения в законодательстве, тенденции технического развития и т. д. Затем отделения осуществляют детальную проработку соответствующих разделов плана. Каждое отделение, базирясь на расчетах собственных плановых служб и наметках, полученных из штаб-квартиры, а также путем многочисленных консультаций со смежными отделениями составляет первый вариант своего плана. Следует отметить, что далеко не всегда он получает одобрение высшего руководства. После его представления, как правило, наступает этап многочисленных согласований, увязок позиций штаб-квартиры и отделения по тем или иным разделам плана. Наконец, окончательные варианты планов отделений суммируются, обобщаются центральными плановыми службами и представляются высшему руководству компании в виде плана распределения ресурсов и перечня необходимых мероприятий. Наиболее ответственным и важным моментом в этом процессе является увязка плана и стратегии развития всей компании с планом и стратегией развития отделений.

Обратимся к опыту среднесрочного планирования одной из ведущих электротехнических фирм Японии — «Токио Сибатура дэнки» («Тосиба»).

¹ Hasegawa K. Japanese-Style Management. Tokyo, 1986, с. 57.

Следует отметить, что особенностью организационной структуры компании «Тосиба» является наложение на дивизиональное построение системы «стратегических предпринимательских единиц» (СПЕ). Эта система была внедрена на «Тосиба» в середине 70-х годов в результате тщательного изучения специалистами компании опыта управления и организации производства в ряде ведущих электротехнических фирм США.

Прежде важнейшей задачей руководства компании было поддержание стабильного положения и прибыльности тех многочисленных отделений, которые возникли в процессе роста и диверсификации производства компании в 60-х — первой половине 70-х годов. Однако вследствие ужесточения условий развития, связанного с кризисами середины 70-х годов, стало очевидно, что равномерное распределение ресурсов между всеми отделениями невозможно и нецелесообразно и что необходима концентрация усилий и ресурсов в тех подразделениях, которые обладают высокой конкурентоспособностью и могут расширить свои позиции на рынке в перспективе. К тому же, функционируя как «центры прибыли», отделения слишком большое внимание уделяли достижению рентабельности в краткосрочном плане в ущерб долгосрочным интересам компании. Для преодоления негативных моментов и усиления «стратегической составляющей» в деятельности низовых подразделений была внедрена система «стратегических предпринимательских единиц».

В соответствии с этой системой правом принятия независимых управленческих решений наделяется низовая производственная единица, «способная принять вызов рынка и ответить на него», независимо от ее размеров и места в организационной структуре компании. Выделение подобных единиц проводилось с учетом большого числа самых разных критериев, таких, как тип производства, потенциал роста, уровень конкурентоспособности, технические особенности производства, специфика организации сбыта продукции, функциональное назначение выпускаемой продукции, связи с другими подразделениями компании и т. д. В результате трудоемкой и кропотливой работы на «Тосиба» было выделено 40 СПЕ, в которые вошли подразделения, имеющие общий рынок, общих конкурентов, общую стратегию². Что касается соотношения между прежними отделениями и СПЕ, то большинство первых получили статус «стратегической предпринимательской единицы» в своем неизменном виде, ряд СПЕ был образован путем объединения нескольких отделений, наконец, были случаи, когда СПЕ оказались меньше рамок прежнего отделения.

На сформированные таким образом СПЕ была возложена задача разработки стратегических планов. Поскольку на «Тосиба» границы вновь созданных СПЕ в основном совпали с рамками существовавших ранее отделений, ответственность за разработку и выполнение этих планов легла на управляющих отделениями. В тех случаях, когда в отделение вошли несколько СПЕ, ответственность за каждую СПЕ несут заместители управляющего.

Как видно из сказанного, суть перестройки на «Тосиба» заключалась не столько в создании новой организационной структуры, сколько в придании низовым единицам новых управленческих функций — функций стратегического планирования.

Разрабатываемые СПЕ среднесрочные трехгодичные планы содержат набор стратегических решений, способных поддержать и усилить

² Сакамото К. Гидзюцу какусин то кигё кодзо (Техническая революция и структура предприятий). Токио, 1986, с. 158.

конкурентоспособность СПЕ. Они включают мероприятия в области техники, организации производства и продаж и четко определяют обязанности как отделения (СПЕ) в целом, так и каждого исполнителя по реализации этих мероприятий.

Разработка планов начинается с анализа тенденций потребительского спроса, основных направлений развития техники и технологии производства, сильных и слабых сторон в деятельности конкурентов и т. д. и заканчивается оценкой собственных возможностей в той или иной области.

Затем наступает этап объединения планов, разработанных СПЕ, в общий план и стратегию компаний. Как отмечает японский экономист К. Сакамото, детально исследовавший вопросы организации и управления производством на «Тосиба», прежде довольно часто возникали ситуации, когда при сведении планов компания выходила за пределы ресурсного обеспечения и приходилось урезать ресурсы равномерно по всем отделениям³. Сейчас при сведении планов СПЕ на «Тосиба» используется метод, заимствованный ею у американской фирмы «Дженерал электрик». Этот метод, название которого переводится с английского как «управление на основе портфеля продуктов» («Product Portfolio Management»), позволяет сопоставить и оценить планы каждой СПЕ и рационально распределить ресурсы компании в соответствии с общими приоритетами развития.

Указанный метод предполагает оценку тех или иных проектов, разработанных СПЕ, по единой методике, суть которой сводится к следующему. Для каждого проекта (продукта) строится матрица, состоящая из девяти клеток. Каждая клетка представляет собой комбинацию двух основных элементов — «степени привлекательности рынка» и «собственных возможностей компании», причем оба элемента имеют три уровня оценок: высокий, средний и низкий.

«Степень привлекательности рынка» оценивается по таким критериям, как масштабы, темпы расширения, стабильность рынка, степень его монополизации и сложности выхода на рынок, производственные мощности конкурентов, цены, уровень прибыльности у лидеров, социальные моменты, связанные с освоением нового производства, и т. д. Что же касается «собственных возможностей компании», то принимаются в расчет общая конкурентоспособность компании (доля на рынке, позиции в конкурентной борьбе), уровень рентабельности, технический потенциал (наличие патентов, собственной технологии), возможности инвестирования, обеспечения качества и дизайна, возможности организации сбыта.

По результатам анализа каждый проект (продукт) получает оценку (высокую, среднюю, низкую) с точки зрения «степени привлекательности рынка» и «собственных возможностей компании» и в зависимости от их комбинации помещается в ту или иную клетку матрицы. Каждой клетке соответствует нормативная стратегия, которую должна избрать СПЕ.

Например, в случае, когда «степень привлекательности рынка» и «собственные возможности компании» оцениваются по высшей шкале, нормативная стратегия называется «Солнце» и формулируется следующим образом: «Наращивание усилий для захвата господствующего положения. Защита от действий будущих соперников. Преимущественное предоставление необходимых ресурсов. Нацеленность на экономию на масштабах, высокий уровень качества, цены, рентабельности».

В случае, когда «степень привлекательности рынка» и «собственные возможности компании» оцениваются по низшему уровню, нормативная

³ Там же.

стратегия называется «Собака» и формулируется так: «Если возможно ограничение убытков и отрицательного воздействия на положение других отделений, планируется минимальный рост. Когда это становится невозможным, необходимо закрытие производства. Следует избегать новых инвестиций. Объем предоставления ресурсов сокращается»⁴.

Составленные в СПЕ матрицы собираются в штаб-квартире, затем на основе тщательного их сопоставления, с учетом ресурсных возможностей и стратегического курса компании определяются перспективные отделения (им предоставляются преимущества в обеспечении ресурсами и оказывается поддержка всей компанией), а также отделения, деятельность которых следует ограничить или вовсе прекратить (часто путем передачи смежным компаниям или организации дочерней фирмы).

Возвращаясь к общей характеристике среднесрочного планирования в японских фирмах, следует отметить, что при всех различиях в конкретных методах разработки среднесрочных планов функциональное назначение последних, по существу, одинаково во всех компаниях с дивизиональной организацией. Во-первых, в ходе разработки среднесрочного плана происходит уточнение стратегии развития всей компании (выверяются общие направления, конкретизируются роль и задачи каждого подразделения, дается оценка ресурсной базы). Во-вторых, корректируется структура расходов по отделениям в соответствии со стратегическими установками фирмы. В-третьих, становится возможным гибкое приспособление компании к изменению внешних условий благодаря информации, поступающей в штаб-квартиру из отделений.

Если среднесрочные планы являются средством регулирования и координации деятельности отделений со стороны штаб-квартиры компании, то краткосрочные — эффективным средством контроля за текущей рентабельностью.

Среди специалистов весьма глубоко укоренилось представление, что в отличие от американских фирм японские компании уделяют внимание не столько обеспечению высокой текущей рентабельности, сколько сохранению позиций на рынке в долгосрочном плане⁵. Однако японские менеджеры отнюдь не безразличны к проблеме размеров и уровня текущей прибыли. В компаниях с дивизиональной структурой на отделения возложена ответственность за обеспечение не только соответствующего уровня издержек производства и объема продаж, но и определенной рентабельности. Высшие менеджеры, предоставляя таким «центрам прибыли» хозяйственную самостоятельность (вплоть до права отказаться от приобретения продукции в смежных отделениях, если цены на нее выше, чем на свободном рынке, и обратиться к внешним поставщикам)⁶, исходят из того, что это наиболее эффективный путь обеспечения максимизации прибыли компании в целом.

Для контроля за текущей рентабельностью отделений штаб-квартира использует краткосрочные (полугодовые или годовые) планы, главным показателем в которых выступает либо общий объем прибыли, либо уровень прибыли на используемый основной и оборотный капитал⁷. Второй показатель используется в качестве ведущего критерия рентабельности в тех компаниях, где основные фонды как бы переданы

⁴ Там же, с. 177.

⁵ На это указывают, например, американский экономист Джеймс Абегглен (Kaisha. The Japanese Corporation. Токио, 1987) и японский экономист Хироси Окумура (Корпоративный капитализм в Японии. М., 1986).

⁶ Кэйэйгаку дзидоки (Словарь по управлению). Токио, 1985, с. 257.

⁷ Там же, с. 565.

в собственность отделением, а объем необходимых им оборотных средств рассчитывается по определенным нормативам.

В японской литературе в качестве примера компании, успешно осуществившей децентрализацию контроля за прибылью, часто приводится крупнейшая электротехническая фирма «Мацусита дэнки», внедрившая дивизиональную организационную структуру еще в 1933 г. В дальнейшем по мере освоения новых сфер деятельности создавались все новые и новые производственные отделения, которых сейчас насчитывается более 50⁸. На принципах хозяйственной самостоятельности и самофинансирования действуют также более десяти научно-исследовательских институтов компании «Мацусита», они несут ответственность не только за разработку нового продукта, но и за создание оборудования для его производства, и потому многие из них имеют машиностроительные отделы или опытные цеха, на которых отрабатываются новые производственные системы, прежде чем передаются в соответствующие отделения⁹. На правах хозрасчетных, независимых подразделений функционирует также более 60 дочерних фирм «Мацусита дэнки», занимающихся главным образом организацией сбыта продукции материнской компании¹⁰.

Децентрализация управления на «Мацусита», делегирование отделениям прав «центров прибыли» сочетаются с весьма жестким контролем штаб-квартиры за их текущей деятельностью, который зиждется на трех элементах: нормативном планировании, системе внутренних капиталов и ежемесячных отчетах отделений.

Подготовка годовичных планов начинается за два месяца до наступления Нового года с того, что президент фирмы знакомит управляющих отделениями с курсом компании на предстоящий год, а также целевыми показателями, такими, как прирост продаж, производства, уровень издержек на труд, прибыли и т. д.

Исходя из установок, провозглашенных президентом, каждый управляющий разрабатывает стратегию развития своего отделения на предстоящий год и информирует начальников отделов об объемах производства, продаж, запасов, о доле на рынке, размерах заимствований и платежей, уровне прибыли, разработках новых продуктов, сокращении издержек производства, наращивании производственных мощностей, использовании трудовых ресурсов, цен и т. д.

Начальники отделов, в свою очередь, основываясь на этой информации, разрабатывают планы отделов по производству, продажам, закупкам, инжинирингу, трудовым ресурсам, производственным мощностям и т. д.

После получения планов отделов управляющий и соответствующие службы отделения проводят их тщательный анализ с точки зрения уровня издержек производства и объема прибыли. Затем эти планы сводятся воедино и в форме бюджета доходов и расходов отделения и бюджета основных фондов представляются в центральные службы компании.

Директор-исполнитель, ответственный за работу соответствующего отделения, анализирует эти документы; затем их изучают финансово-статистические службы компании. После доработки планы отделений

⁸ Нагаи М. Мацусита гурупу (Группа «Мацусита»). Токио, 1977, с. 80.

⁹ Там же, с. 103.

¹⁰ Мацусита дэнки сангё кабусики кайся. Юка сёкэн хококу соран (Акционерная компания «Мацусита дэнки сангё». Обзор отчетов акционерных компаний). Токио, 1987, с. 51—53.

сводятся воедино и представляются президенту в виде годового плана компании.

Получив одобрение президента (оно провозглашается на собрании высших менеджеров), план фирмы и составляющие его дивизионные планы разрешаются к исполнению. При этом президент направляет каждому управляющему отделением послание, которое можно рассматривать как своего рода контракт между ними на предстоящий год. В нем фиксируются лишь четыре обязательных к выполнению показателя: объем продаж и прибыли на текущий год, уровень прибыли к объему продаж (составляющий 10% и единый для всех отделений) и 3%-ный норматив отчислений от объема продаж в центральные службы компании.

Управляющие отделениями на «Мацусита» несут ответственность перед штаб-квартирой за выполнение плана только по перечисленным в документе показателям; выбор же методов, используемых для достижения этих целей, находится целиком в их компетенции. Иными словами, жесткость нормативного планирования сочетается здесь со «свободой рук» управляющих в оперативной деятельности, и, как свидетельствуют значительные успехи компании «Мацусита», это сочетание весьма эффективно.

Интересно отметить, что профессионализм управляющих отделениями, степень их соответствия занимаемой должности определяются в зависимости от уровня рентабельности отделения (отношения прибыли к годовому объему продаж). На «Мацусита» существуют четыре уровня рентабельности отделений: уровень А — не менее 9%, уровень В — не менее 6%, уровень С — не менее 4%, уровень Д — менее 4%¹¹. Если в каком-либо отделении в течение двух лет прибыльность составляет менее 4%, его управляющий отстраняется от работы. (При определении данного показателя доходы отделений от вложений в ценные бумаги и проценты по депозитам не принимаются в расчет, ибо, как заявляет руководство компании, «Мацусита» — производитель, а не банк.)

Делая упор в оценке компетентности управляющих на показателе рентабельности, руководство компании исходит из того, что низкая рентабельность — это прежде всего результат длительной консервативной политики и что она не грозит тем отделениям, которые разрабатывают новую технологию, новую высококачественную продукцию, принимают усилия по снижению издержек производства.

В текст договора между президентом и управляющим вписывается также объем внутреннего капитала отделения (второй элемент контроля). Внутренний капитал представляет собой сумму основных и оборотных фондов, необходимых для обеспечения предпринимательской деятельности, право распоряжаться последними штаб-квартира делегирует менеджеру отделения.

Объем оборотных средств (рабочего капитала) исчисляется по определенным нормативам по каждому пункту бюджета текущих расходов и доходов отделения с коррекцией по предполагаемому объему производства.

Разумеется, в действительности сплошь и рядом возникают ситуации, когда реальный баланс рабочего капитала существенно отличается от расчетного, заложенного в годовой план отделения (например, вследствие образования избыточных запасов или задержки оплаты счетов клиентами). Поскольку сама «Мацусита» строго придерживается правила погашать задолженность по платежам в конце каждого месяца (чтобы не

¹¹ Там же, с. 52.

нанести ущерба своим клиентам), в случае возникновения такой ситуации отделения обязаны доложить о нехватке средств финансово-статистическим службам штаб-квартиры, получившим название «Банк Мацусита». Другого выхода нет, поскольку ни одному отделению не разрешается прибегать к займам вне компании.

Прежде чем предоставить отделению заем, «Банк Мацусита» тщательно выясняет причины затруднений отделения; от последних при этом требуется предложить меры по сокращению дефицита средств и обозначить сроки возврата займа.

Проценты по займам дифференцированы в зависимости от причин заимствования. «Прощтрафившиеся» отделения, оказавшись перед угрозой повышения капитальных издержек из-за необходимости выплаты высоких процентов, вынуждены прилагать дополнительные усилия для сокращения запасов, ускорения оборота капитала и т. д. В результате система внутренних капиталов используется, с одной стороны, для контроля за положением дел в отделениях, а с другой — как средство повышения их активности¹².

В то же время, если отделение имеет избыточные наличные деньги, оно может поместить их в любой городской банк или в «Банк Мацусита», причем проценты, выплачиваемые последним по депозитам, несколько выше, чем в городских банках. В результате, поглощая свободные деньги одних отделений в виде депозитов, «Банк Мацусита» получает возможность финансировать нехватку средств в других отделениях и при этом контролирует положение дел как в тех, так и в других.

Что касается третьего элемента системы контроля на «Мацусита» — ежемесячной оценки положения дел в отделении, — то благодаря ему штаб-квартира осуществляет оперативный контроль за отделениями, а дивизиональные менеджеры — за отделами¹³.

Отчет о положении дел в отделении готовится к 20-му числу каждого месяца; оценка производится путем сопоставления отчета с месячным планом по каждой статье расходов и доходов и используется для пересмотра наметок на будущие месяцы. Из этих отчетов штаб-квартира получает информацию, необходимую для принятия оперативных решений (перевод дополнительных служащих, предоставление дополнительных ресурсов, поддержка предложений о расширении рынка и т. д.).

В целом хозяйственная деятельность отделений в компании «Мацусита» базируется на следующих принципах: 1. На основе децентрализации фондов компании отделениям предоставляются основные фонды и нормативный оборотный (рабочий) капитал; 2. Отделение должно ежемесячно выплачивать в центральные службы компании («Банк Мацусита») 1% от объема внутреннего капитала; 3. Отделение отчисляет центральным службам 3% от ежегодного объема продаж. После производства этих выплат уровень чистой прибыли отделения должен составлять не менее 10%; 4. Прибыль может быть использована на выплату дивидендов и налогов (60%) и на повышение заработной платы и развитие производства (40%)¹⁴; 5. Инвестиции в наращивание основного и оборотного капитала должны производиться из собственных средств отделения, т. е. из остатка чистой прибыли и накопленных амортизационных отчисле-

¹² *Nagai M.* Мацусита гуруп, с. 82.

¹³ Дивизиональные менеджеры следят преимущественно за соответствием реальных и нормативных (заложенных в план) издержек производства в отделах по каждому продукту.

¹⁴ *Innovation in Management. The Japanese Corporations.* Atlanta, 1985. с. 48—49.

ний; 6. В случае нехватки собственных средств для обеспечения развития производства или оплаты счетов поставщиков отделение имеет право произвести заем в центре (после получения разрешения «Банка Мацусита») и должно вернуть его в определенный срок с выплатой процентов.

Таким образом, в соответствии с этими принципами менеджерам отделений на «Мацусита» предоставляются права управления прибылью и фондами на основе умелой, компетентной деятельности в области производства и продаж, а контроль центра имеет целью стимулировать их к более активным действиям для обеспечения определенного уровня прибыльности как отделений, так и компании в целом.

Следовательно, как видно на примере «Мацусита дэнки», стратегические интересы компаний отнюдь не заслоняют их заинтересованности в обеспечении высокой текущей рентабельности. Что касается среднего звена управляющих — дивизиональных менеджеров, — то их усилия главным образом нацелены на обеспечение рентабельности в краткосрочном плане, хотя через систему среднесрочного планирования направляются в русло общих стратегических целей компании.

Подводя итоги, попытаемся выделить те особенности системы внутрифирменного планирования и финансирования в японских фирмах, которые имеют непосредственное отношение к объяснению причин их высокой адаптивности к изменениям внешней среды и восприимчивости к достижениям НТП.

Прежде всего принципиально важное значение имеет тот факт, что ведущие направления деятельности отделений контролируются штаб-квартирой через систему среднесрочного (стратегического) планирования, благодаря которой они выверяются на соответствие тенденциям изменений во внешней среде, а отделения страхуются от принятия неадекватных этим изменениям решений.

Что же касается организации работы отделений по реализации этих направлений, то здесь решающую роль играет сочетание независимости в принятии оперативных решений, дающей возможность раскрыться профессиональным способностям их менеджеров, с контролем центра за их работой. Наряду с этим менеджеры постоянно испытывают еще более жесткий контроль со стороны рынка.

Как уже отмечалось, во многих компаниях отделения функционируют как «центры прибыли», т. е., помимо всего прочего, наделены правом приобретения продукции вне компании в случае, если цены на нее в смежных отделениях выше рыночных. Это — один из каналов прямого давления рынка на уровень издержек производства в отделениях, поставляющих продукцию для нужд компании. Другой канал — те ограничения, которые налагает штаб-квартира на ценообразование в отделениях, реализующих свою продукцию вне компании.

Остановимся на этом вопросе несколько подробнее. Хотя формально вопросы установления цен на продукцию находятся в компетенции отделений, на практике их самостоятельность в данном вопросе существенно ограничена. Как отмечает японский экономист К. Хасэгава, формула «издержки плюс прибыль», лежащая в основе определения продажных цен, в японских компаниях используется весьма специфическим образом. Вначале устанавливается уровень продажных цен, который позволил бы компании занять ведущие позиции на рынке, а затем определяется, каковы должны быть издержки производства и какие меры необходимо предпринять¹⁵.

¹⁵ Hasegawa K. Japanese-Style Management, с. 59.

Уровень продажных цен на продукцию устанавливается центральным коммерческим управлением (причем предоставляемую ему всеми отделениями примерную калькуляцию издержек оно лишь «принимает к сведению») и утверждается высшим руководством компании.

Эти решения доводятся до сведения производственных отделений, которые обязаны обеспечить рентабельность производства при заданном уровне цен. Иными словами, сущность японской практики установления цен состоит в том, что она учитывает формулу «издержки плюс прибыль», но в обратном порядке, после того, как цены уже определены. При этом рост издержек производства, какими бы причинами он ни был вызван, лишь в исключительных случаях может отразиться на продажных ценах.

В результате японские управляющие оказываются как бы под двойным контролем: со стороны штаб-квартиры — за текущей рентабельностью и со стороны рынка — за издержками производства. Эти жесткие рамки и предопределяют высокую эффективность их действий в пределах предоставленной им свободы в оперативном управлении. Постоянно ощущая «дыхание рынка», они направляют усилия отделений на рационализацию производства, развитие НИОКР, разработку новых продуктов, совершенствование дизайна, поиск новых рынков, т. е. на развитие тех сфер, без которых в настоящее время невозможно не только процветание, но даже просто выживание любой компании.

Налоговая реформа в Японии

И. С. Тихоцкая

В основе государственного регулирования экономики лежит налоговая система, стимулирующая экономическую активность в желательном для государства направлении. При этом особое значение имеют косвенные налоги, и прежде всего на добавленную стоимость. Последний по своей сути представляет собой налог на потребительские затраты на товары и услуги и исчисляется поэтапно, по всей цепи производство — потребление на базе налогообложения только той части, которая была добавлена в стоимость товара в результате его дальнейшей обработки или продвижения к потребителю. Поскольку такого рода налоги в конечном счете включаются в продажную цену товара и перекладываются на потребителя, то любые изменения в этой сфере часто вызывают широкий общественный резонанс.

Так, в Японии долгое время не утихали дебаты вокруг введенного в 1989 г. налога на потребление. Согласно опросу, проведенному газетой «Майнити» в сентябре 1989 г., 50% опрошенных выступили за пересмотр налога, а 43% — за его отмену. Вокруг нового налога бушевали и политические страсти. Оппозиционные партии неоднократно выступали с законопроектами об отмене потребительского налога.

Налоговая система Японии, сформировавшаяся в 1950 г. на основании рекомендаций американского профессора Карла Шоупа, на протяжении всего послевоенного периода, по существу, сохранялась в первозданном виде: под давлением новых потребностей экономического роста и социального развития правительство лишь меняло акценты в налоговой политике.

Надо сказать, что с профессиональной точки зрения проект реформы, подготовленный миссией Шоупа, оценивался очень высоко. Он представлял собой удачную попытку увязать теоретические положения и фундаментальные принципы налогообложения со сложившейся в Японии практикой налоговых институтов.

Отличительной чертой налоговой реформы 1950 г. стал упор на прямые налоги, прежде всего подоходные — индивидуальные и на прибыль корпораций. (Важно отметить, что в это же время в Японии поднимался вопрос о введении налога на добавленную стоимость, но поддержки данная идея так и не получила.) Стержнем реформы явилась концепция проф. Шоупа о «справедливости налогообложения», согласно которой лица, имеющие примерно одинаковые совокупные доходы, независимо от их источника (труд, собственность, предпринимательство), должны вносить примерно одинаковый вклад в поддержание государственного бюджета. Размер налогообложения, считал проф. Шоуп, не

должен также зависеть от количества источников доходов и от того, постоянны эти доходы или меняются во времени, от стиля жизни налогоплательщика (сдержанность в потреблении, увлеченность или воздержание от табака, алкоголя и пр.). Принципы равенства налогов применимы, по Шоупу, и к налогообложению материальных ценностей.

Деятельность миссии Шоупа расчистила путь для становления научно обоснованных налоговых отношений, способствовала отказу от многих элементов предыдущей системы, смягчила широко распространенные антиналоговые настроения и, по выражению самого Шоупа, улучшила налоговую атмосферу в стране¹.

Миссия разработала и довольно эффективную систему приведения налогообложения в соответствие с уровнем инфляции, стимулирующую, в частности, увеличение амортизационных фондов и фонда накопления предприятий. К числу несомненных заслуг миссии следует отнести возрастание степени финансовой независимости префектуральных и муниципальных властей при одновременном снижении централизованного управления из Токио, а также поднятие престижа налоговой администрации в правительстве, повышение качества подготовки налоговых деклараций самими налогоплательщиками и нанимаемыми ими профессионалами.

В 1959 г. на повестку дня встал вопрос о необходимости кардинального совершенствования налоговой системы, в частности налогообложения предприятий и распределения налоговых поступлений между центральным правительством и органами местного самоуправления. Проанализировав налоговые поступления в Японии в 50-х годах в сравнении с другими странами и соотнеся их с расходной частью бюджета, в 1960 г. Налоговая комиссия (совещательный орган при премьер-министре) признала целесообразным, чтобы налоговое бремя составляло не более 20% национального дохода, и предложила по мере экономического роста осуществлять частичное снижение налогов. На основании этого в 60-е годы была осуществлена целая серия программ снижения прямых налогов. Однако в действительности сокращение налогов всегда было ниже желательной² пропорции, определенной японским Советом по изучению налоговой системы в размере 25% ожидаемого «естественного» прироста налогов. Причем, если в 50-е годы оно было на уровне 23—24%, то в 1960—1975 гг. — на уровне 15%.

Налоги на прибыль корпораций, впервые введенные в 1899 г. и полностью пересмотренные в 1940 г., в 1950 г. были установлены в размере 35%. Несмотря на широкое распространение мер льготного налогообложения (ускоренной амортизации, освобождения от налогов резервных фондов на случай изменения цен, освоения новых рынков и пр.), доля налогов с корпораций во всех налоговых поступлениях возросла с 15% в 1950 г. до более чем 30% в 1970 г., что явилось следствием быстрых темпов развития и огромного роста масштабов экономики в этот период.

Вместе с тем уже тогда участились ходатайства корпораций о возврате к налоговой политике, существовавшей до реформы 1950 г. и делавшей больший упор на косвенные налоги. Дискутировались вопросы введения налога на добавленную стоимость и в правительстве.

Снижение индивидуальных подоходных налогов, осуществлявшееся главным образом путем увеличения необлагаемого минимума доходов и уменьшения налоговых ставок, можно рассматривать как приведение

¹ См.: The Japan Foundation Newsletter. 1989, vol. 16, № 4, с. 9.

² Снижение налогов действительно желательно, поскольку в принципе оно может стимулировать экономический рост.

налогов в соответствие с уровнем инфляции. Повышение же заработной платы рабочих и служащих увеличивало число лиц, относящихся к группе с более высокими доходами. В результате за 1959/60—1969/70 фин. гг. объем индивидуальных подоходных налогов возрос в 7,2 раза, тогда как в целом государственные налоговые поступления увеличились в 5 раз. К 1969/70 фин. г. индивидуальные подоходные налоги и налоги на прибыль корпораций составляли примерно по 33% всех налоговых поступлений (в 1959/60 фин. г. соответственно 23 и 32,6%)³.

На рубеже 60—70-х годов Япония вышла на второе место в капиталистическом мире по размерам валового национального продукта. Но одновременно со всей остротой проявились негативные последствия быстрого экономического развития, для преодоления которых возникла необходимость финансировать общественно значимые объекты, чтобы в первую очередь решить проблему загрязнения окружающей среды и улучшения качества жизни.

Вместе с тем под влиянием «нефтяного шока» 1973—1974 гг. и последовавшего за ним серьезного экономического кризиса началась стагнация налоговых поступлений в бюджет, и для покрытия бюджетного дефицита в стране было выпущено большое количество «облигаций дефицитного финансирования». С 1975 г. доля государственных займов в расходной части национального бюджета стала чрезвычайно высокой и к 1979/80 фин. г. достигла 34,7%. Общий выпуск облигаций в этом году составил 13,47 трлн. иен, из которых 6,34 трлн. иен приходилось на «облигации дефицитного финансирования», предназначенные на текущие расходы. Поскольку высокая зависимость бюджета от выпуска облигаций, и особенно «облигаций дефицитного финансирования», могла оказать отрицательное влияние на экономику, преодоление бюджетного дисбаланса превратилось в важную национальную задачу.

Уже с 1976/77 фин. г. сфера использования льготного налогообложения стала сокращаться (некоторые виды специальных налогов аннулировались). Были пересмотрены объекты налогообложения, налоговая база и ставки существующих налогов. В частности, увеличение налогов в 1981/82 фин. г. коснулось ставок налога на прибыль корпораций, налога на вино-водочные изделия, госпошлин и т. д. Однако вследствие спада в мировой экономике под влиянием второго «нефтяного шока» темпы экономического роста Японии также несколько снизились, что привело к неожиданному падению темпов роста налоговых поступлений, а следовательно, и к ухудшению финансового положения страны.

В сентябре 1985 г. тогдашний премьер-министр Японии Я. Накасонэ поручил Налоговой комиссии существенно пересмотреть действующую налоговую систему. В октябре 1986 г. комиссия подготовила «Доклад об общем пересмотре налоговой системы» («Дзэйсэй-но компонтэки митоси-ни цуйтэ-но тоси»), на основании которого был разработан законопроект о налоговой реформе, где предлагалось ввести так называемый торговый налог — одну из разновидностей налога на добавленную стоимость. Однако он не был утвержден парламентом, и реформа вылилась лишь в пересмотр мер специального налогообложения.

Перед тем как перейти к анализу реформы 1989 г., рассмотрим, что представляет собой налоговая система Японии в общем виде.

Налогообложение в стране осуществляется как на государственном, так и на местном уровне. Правительство собирает примерно в 2 раза больше налоговых поступлений, чем префектуральные органы; доходы

³ Adams T. F. M., Hoshii I. A Financial History of the New Japan. Tokyo, 1972, с. 296.

от налогов в префектурах выше, чем в муниципалитетах и других местных органах власти. Определенную часть своих доходов правительство передает местным властям для покрытия некоторых расходов, прежде всего на заработную плату школьных учителей и общественные работы, особенно строительство дорог. Кроме того, местные органы власти увеличивают свои доходы путем организации различных предприятий, например связанных с индустрией туризма, отдыха и развлечений, а также путем проведения различных соревнований и т. п.

Налоги, взимаемые как центральными, так и местными властями, могут быть разбиты на четыре группы: подоходные, поимущественные, потребительские и на перемещение товаров.

Государственные подоходные налоги взимаются с населения и с прибыли корпораций. Местные подоходные налоги — это префектуральный и муниципальный налоги на проживание, а также налог с предприятий⁴

Обложению подоходным налогом подлежат заработная плата, доходы крестьян, лиц свободных профессий, а также дивиденды, проценты и т. д. Необлагаемый минимум устанавливается с учетом различных скидок: базисной, на иждивенцев, на взносы по социальному страхованию и на лечение, для работающих студентов и престарелых, вдов и т. д. Основную часть поступлений дает подоходный налог, взимаемый непосредственно с «источника дохода» (т. е. с заработной платы) — 30,7% (в том числе с лиц, имеющих заработную плату в качестве единственного источника доходов, — 21,8%). Намного меньше удельный вес подоходных налогов, взимаемых по налоговым декларациям, — 8,6%. Важно отметить, что сумма последних, согласно официальным данным, на деле оказывается меньше определяемой по закону (иными словами, имеет место уклонение от уплаты налогов).

Налогом на прибыль корпораций облагаются не только собственно корпорации, но и другие юридические лица: кооперативы, некоммерческие организации, юридические лица в сфере медицинского обслуживания и социального обеспечения и т. д. От него освобождаются органы местного самоуправления, правительственные учреждения, общественные корпорации.

Государственные поимущественные налоги взимаются с наследств и дарений, а местные — с транспортных средств, с шахт, с недвижимости. Местные поимущественные налоги представлены также специальным налогом на земельную собственность, налогом на предпринимателя и налогом, взимаемым городскими властями за развлечения (с посетителей площадок для гольфа, бильярдных, танцзалов и т. д.).

Налог с дарений был введен в качестве дополнения к налогу с наследств, поскольку иначе можно было бы избежать последнего путем распределения собственности между наследниками до смерти завещателя. В настоящее время налог с дарений рассчитывается исходя из общей суммы собственности, количества законных наследников и их комбинации. По состоянию на 1986 г., число завещателей составляло 51,8 тыс. человек, наследников, подлежащих налогообложению, — 143,9 тыс. человек, величина собственности, облагаемой налогом, — 6,8 трлн. иен, получателей даров насчитывалось 368,6 тыс., а величина облагаемых налогом даров — 961 млрд. иен⁵. В целом на налог с наследств и дарений

⁴ Строго говоря, налог с предприятий не может рассматриваться как подоходный, поскольку в некоторых сферах деятельности он взимается с валового дохода вместо чистого.

⁵ An Outline of Japanese Taxes. 1988, с. 122.

в 1988/89 фин. г. пришлось 4,6% налоговых поступлений по сравнению с 2,5% в 1975/76 фин. г.

До реформы 1989 г. в Японии действовали следующие государственные потребительские налоги: на винно-водочные изделия, бензин, нефтяной газ, авиационное топливо, нефть, табак, сахар, игральные карты, входные билеты, товарные и транспортные налоги, налог на местные дороги, таможенные пошлины и монопольные прибыли.

Местные потребительские налоги представлены префектуральным и муниципальным акцизом на табак, налогом на зрелища, потребительским налогом в отелях и ресторанах, налогом на доставку дизельного топлива, на электричество, газ, пляжи.

В структуре потребительских налогов особое место занимает налог на продажу винно-водочных изделий: в 1988/89 фин. г. — 19,2%⁶. С 1989 г. введены унифицированные налоги на виски, а также на сакэ.

Следующим по значению до 1989 г. был товарный налог, который распространялся на тех, кто производит, продает или получает с таможенных складов определенные виды товаров. Последних закон подразделял на две группы. Товары первой группы (шесть наименований, в частности ювелирные изделия) облагались налогом на стадии розничной торговли на базе наивысшей розничной цены. Товары второй группы, насчитывающей 11 наименований (телевизоры, автомобили, фотоаппараты и т. д.), облагались в момент отгрузки с предприятия (для импортных товаров — в момент получения с таможенного склада), и налог исчислялся на базе наивысших цен производства (для импортных товаров — цен, указанных в накладных). Основная часть доходов от товарного налога приходилась на вторую группу товаров, причем 10 из них давали более 70% общей суммы.

Государственным налогом на перемещение товаров облагаются биржевые операции, сделки с ценными бумагами, патенты и лицензии. К ним также относятся сборы: тоннажный с двигательных транспортных средств, гербовый, корабельный, налог в целях развития альтернативных энергетических источников.

Местные налоги на перемещение товаров включают налог на приобретение недвижимой собственности, регистрационный сбор с охотников и рыболовов, налог на приобретение автомобилей, на доставку древесины, на охоту и на добычу минерального сырья.

Как известно, налогообложение делится на прямое и косвенное. Прямое включает все виды подоходного и имущественного налогов, а также налоги на охоту и добычу минерального сырья, регистрационные сборы с охотников и рыболовов и некоторые другие, а косвенные — всю группу потребительских налогов и основную часть налогов на перемещение товаров.

В целом, характеризуя налоговую систему Японии накануне реформы 1989 г. в сравнении с аналогичными системами других развитых стран, можно отметить следующие ее черты.

Умеренный уровень налогового бремени. В 1988/89 фин. г. доля общей суммы налогов в национальном доходе Японии составила 27,4% (в среднем за 1975—1985 гг. — 21%) по сравнению с 26,6% в США, 28,1% — в Италии и 30—40% — в Великобритании, Франции, ФРГ (см. таблицу).

Относительно высокий удельный вес местных налогов.

Высокая доля прямых (в первую очередь подоходного) и низкая доля косвенных налогов в общей сумме налоговых поступлений. При этом

⁶ Вычислено по: Дзэйсэй сюё санко сирё сю. 1989, февраль.

вплоть до конца 80-х годов удельный вес прямых налогов неуклонно возрастал, а косвенных — снижался. Так, в структуре налоговых и гербовых поступлений доля первых увеличилась с 66% в 1970/71 фин. г. и 71% в 1980/81 фин. г. до 73% в 1986/87 фин. г., а доля вторых упала с 34% в 1970/71 фин. г. и 29% в 1980/81 фин. г. до 27% в 1986/87 фин. г.⁷

**Сравнительные данные о налогах
в промышленно развитых капиталистических странах
(1988/89 фин. г.) ***

Страна	Доля налогов в национальном доходе, %			Размер налоговых платежей на душу населения, тыс. кен	Доля в общей сумме налоговых поступлений, %	
	общей суммы	государственных	местных		прямых налогов	косвенных налогов
Япония	27,4	17,4	9,9	613,9	73,3	26,7
США	26,6	15,1	11,4	637,7	91,5	8,5
ФРГ	29,8	25,7	4,1	582,3	52,8	47,2
Великобритания	41,1	35,7	5,4	530,9	53,9	46,1
Франция	34,1	29,5	4,7	556,2	40,2	59,8
Италия **	28,1	27,2	0,1	395,7	58,5	41,5

* Составлено по: Дзэйсэй сюё санко сирё сю. 1989, февраль.

** Данные за 1987/88 фин. г.

Весьма стабильный сравнительно высокий уровень налога на прибыль корпораций. В 1970 г. средняя ставка составляла 36,7%, а в 1988 г. — 33,3%. За это же время данный показатель в других странах значительно уменьшился: например, в США с 40 до 24,5%, в Великобритании с 49,1 до 30%. Нельзя не отметить и слабую дифференциацию ставок налогов на прибыль корпораций в Японии: от 26 до 35% (15—31% в США, 35—56% в ФРГ и т. д.)

Более низкое налогообложение корпораций по сравнению с индивидуальными предпринимателями.

Заметная роль налоговых льгот в повышении эффективности экономики и достижении целей экономической политики. Льготное налогообложение — важнейший инструмент государственного регулирования экономических процессов. Прежде всего в особом положении находятся государственные предприятия, учебные заведения и большинство НИИ, а также приоритетные отрасли. Система ускоренной амортизации, позволяющая корпорациям получать дополнительные налоговые льготы, распространяется, с одной стороны, на приоритетные предприятия⁸, способствующие прогрессу в области техники и технологии, а с другой — на предприятия, имеющие «особую социальную важность» (например, применяющие оборудование для переработки отходов и т. д.). Такого рода льготы применяются и для поддержания рентабельности мелких и средних предприятий, для стимулирования капиталовложений, направленных на эффективное использование энергии, внедрение на мелких и средних предприятиях передовой техники и технологии и т. п. В 1988/89 фин. г. в результате специальных налоговых мер в отношении корпораций поте-

⁷ Дзэйсэй кинью токэй гэнпо. 1988, № 5, с. 16.

⁸ До середины 60-х годов это были предприятия экспортной ориентации, поскольку всемерное расширение экспорта было одной из важных задач национальной экономики.

ри доходной части бюджета составили 457 млрд. иен⁹, или 0,6% общей суммы налоговых поступлений страны.

Налоговая реформа 1989 г. была обусловлена переходом Японии на рубеже 70—80-х годов на новую модель экономического роста, трансформацией общества, производящего товары, в общество потребления в широком смысле этого слова¹⁰.

Во-первых, в условиях диверсификации товаров и широкого развития сферы услуг¹¹ оказалось, что спектр товаров и услуг, охватываемый установленными косвенными налогами, слишком узок.

Во-вторых, имевшая в Японии место тенденция к постоянному росту прямых налогов вызывала у населения недовольство, прежде всего у тех его слоев, которые получают заработную плату. В этой обстановке правительство решило снизить подоходные налоги, особенно для лиц со средним и низким доходом (чему уже было положено начало в сентябре 1987 г.).

В-третьих, отражением резкого роста цен на землю в последние годы и бума на рынке ценных бумаг явились требования, с одной стороны, сократить налоги с наследств, с другой — исправить то положение, в результате которого прибыли от передачи акций и иных ценных бумаг освобождались от налогов.

В-четвертых, в условиях интернационализации экономических сделок стала обращать на себя внимание высокая по сравнению с другими странами ставка налога на прибыль корпораций.

В-пятых, в результате диверсификации производства, широкого развития мелкосерийных производств возросла роль мелких и средних компаний, которые, обладая высокими технологиями, испытывают, однако, трудности в конкурентной борьбе (особенно в условиях резкого повышения курса иены, наблюдавшегося во второй половине 80-х годов), что обусловило необходимость поддержать их путем налоговых льгот.

В-шестых, снижение рождаемости и увеличение продолжительности жизни привели к тому, что доля лиц старше 65 лет в 1950—1985 гг. возросла вдвое: с 5 до 10%, а к 2000 г. предположительно достигнет 16,3%, превысив соответствующие показатели для США, Франции и Великобритании¹². Подобная демографическая перспектива при сохранении подоходного налога как основного вида налоговых поступлений от граждан означала бы увеличение бремени, возлагаемого на трудоспособную часть населения, и с этой точки зрения обостряла бы проблему социальной справедливости.

Наконец, пересмотра налоговой системы требовала обострившаяся проблема бюджетного дефицита, тем более что экономическая мощь японских предприятий объективно позволяла государству переориентировать свое преимущественное внимание с производственной сферы на социальную, усилить внимание к проведению общественных работ, дальнейшему повышению образовательного и культурного уровня населения.

С точки зрения реализации принципа справедливости налогообложения особую важность имеет поддержание пропорциональности разных видов налогов. Дело в том, что прогрессивный подоходный налог

⁹ An Outline of Japanese Taxes. 1989, с. 77.

¹⁰ По данным на 1987/88 фин. г., доля потребления в доходах населения составила 85%. — См.: The Nikko Monthly Bulletin. 1989, March.

¹¹ В 1986 г. доля сферы услуг в ВВП составила 61%, а в расходах на жизнь ее удельный вес превысил 50%. — Сэхидзэй хандобукку (Справочник по потребительскому налогу). Токио, 1989, с. 80.

¹² Дзэйсэй кайкаку-но ётэн (Суть налоговой реформы). Токио, 1988, с. 16.

в целом способствует установлению вертикальной справедливости. Потребительский же налог, не являясь прогрессивным, обеспечивает пропорциональность налогообложения в зависимости от величины потребления, т. е. горизонтальную справедливость. В условиях резкого крена в сторону прямых налогов и под воздействием указанных выше факторов встал вопрос о необходимости создания сбалансированной налоговой системы, адекватной нынешним потребностям экономического и социального развития страны.

Вынесению на сессию парламента законопроекта по налоговой реформе, подготовленного кабинетом Такэсита в 1988 г., предшествовала серьезная подготовительная работа. В результате, несмотря на возражения оппозиционных партий¹³, в декабре 1988 г. был принят закон, по которому с 1 апреля 1989 г. налоговая реформа вступила в силу.

Краеугольным камнем реформы явилось введение косвенного потребительского налога. Этот налог отличается широкомасштабностью (он распространяется практически на все виды товаров и услуг¹⁴) и универсальностью — 3%, в то время как в странах ЕЭС существует несколько градаций налога на добавленную стоимость (например, во Франции — пять)¹⁵. Реформа предусматривает одновременно отмену ряда действовавших косвенных налогов (государственных — товарных, на игральные карты, сахар, входные билеты, транспортный; местных — на электричество, газ, доставку древесины) и пересмотр таких налогов, как винно-водочный, на табак, гербовый сбор, на сделки с ценными бумагами, на биржевые операции, на нефть.

Кроме того, в определенной степени сокращается прямое налогообложение. Так, базисная ставка налога на прибыль корпораций снижается с 42 до 40% в первый год действия реформы и до 37,5% во второй год. Специальная льготная ставка налога для мелких и средних предприятий уменьшится с 30 до 29% в первый и до 28% во второй год действия реформы. В основе уменьшения подоходного налога лежит сокращение количества применяемых прогрессивных ставок с 12 ступеней (колеблющихся от 10,5 до 70%) до 5 ступеней (от 10 до 50%). Таким образом, по новой налоговой системе для большинства лиц, главным доходом которых является заработная плата, подоходный налог составит 10—20%¹⁶.

Только за три первых месяца 1989/90 фин. г. снижение прямых налогов составило около 2,6 трлн. иен. Вместе с тем ожидалось, что сумма налоговых поступлений возрастет на 3,16 трлн. иен, а их удельный вес в доходной части бюджета повысится с 9,5% в 1988/89 фин. г. до 13,1% в 1989/90 фин. г.

¹³ В борьбе общественности и оппозиции против потребительского налога было много эмоционального, да и сам метод проведения реформы был достаточно неуклюжим и подогревал эти настроения. Но когда страсти немного улеглись, выяснилось, что новая налоговая система не столь уж плоха с точки зрения интересов как японской экономики в целом, так и народа.

¹⁴ Не подлежат обложению потребительским налогом сделки с землей, финансовые и страховые операции, операции с ценными бумагами и частично услуги, связанные с социальным обеспечением, образованием и медициной.

¹⁵ Налог на добавленную стоимость практикуется уже в 45 странах мира. Япония выделяется самым низким его уровнем: во Франции он приближается к 20%, в Великобритании составляет 15%, в ФРГ — 14, в Южной Корее — 10% (см.: Сёхидзэй хандобукку. Токио, 1989, с. 85).

¹⁶ По подсчетам министерства финансов, разница между снижением подоходного налога и выплатой нового потребительского налога в целом будет в пользу потребителя: ослабление налогового бремени ощутит примерно 60% японских семей. Вместе с тем прогнозы частных организаций рисуют прямо противоположную картину. Так, согласно одному из них, для более чем $\frac{1}{3}$ налогоплательщиков налоговое бремя возрастет.

Необходимо подчеркнуть, что деловой мир поддержал введение нового потребительского налога, и прежде всего потому, что этот налог должен взиматься с разницы между стоимостью товара и его розничной ценой. Иными словами, оплачивать его будут конечные потребители, а не компании, которые включают его в продажную стоимость. Кроме того, подобная форма исчисления, во-первых, позволяет сохранить секретность коммерческих сделок, во-вторых, оставляет определенные возможности для уклонения от его уплаты. Наконец, от уплаты нового налога освобождены компании с годовым объемом продаж до 30 млн. иен. Отсюда вытекает, что около 70% всех фирм Японии, в том числе и большая часть фермерских хозяйств, не облагается потребительским налогом. Вдобавок компании с годовым доходом не выше 60 млн. иен выплачивают налог по специальным льготным ставкам. В результате, согласно оценке, под действие тех или иных льгот на практике подпадает около 97% всех компаний страны.

Теоретически введение потребительского налога должно было бы привести к росту цен в стране на 3%, т. е. в размере нового косвенного налога. Однако вследствие пересмотра (отмены или снижения) косвенных налогов фактическое повышение розничных цен составит чуть больше 1%. Это видно из следующих данных (%)¹⁷:

Фактор	Воздействие на розничные цены	Воздействие на оптовые цены
Отмена ранее действовавших косвенных налогов (А)	-1,124%	-1,052%
Введение потребительского налога (В)	+2,172%	+2,130%
Размеры повышения товарных цен (А + В)	+1,048%	+1,078%

Анализ показывает, что в результате реформы спрос в целом скорее всего увеличится.

Воздействие реформы на потребителей будет неоднозначным, но наиболее выгодной она окажется для самых обеспеченных слоев японского общества: отмена отличавшихся особенно высокими размерами товарных налогов на предметы роскоши ведет к тому, что цены на последние упадут больше, чем на другие товары. Вместе с тем это означает, что роскошь перестает быть уделом только очень богатых людей, происходит выравнивание уровней жизни, иными словами, общество богатеет.

Что касается влияния потребительского налога на цены широкого спектра товаров и услуг, то оно во многом зависит от того, насколько введение этого налога перекрывает или, напротив, снижает ранее действовавшие косвенные налоги. Так, стоимость железнодорожных билетов возросла, а авиационных — снизилась. Аналогичная картина возникает в области коммунальных услуг: плата за газ увеличилась на 3%, а за электроэнергию — уменьшилась на 2% вследствие отмены специального 5%-ного налога на электричество.

Повысилась стоимость и ряда повседневных услуг: телефонных разговоров, почтовых отправок и такси, а также общественного питания

¹⁷ The Nikko Research Monthly Bulletin. 1989, March.

и гостиничного сервиса. Поднялись цены на большинство видов продуктов питания, на одежду (за исключением меховых изделий).

Серьезное воздействие налоговая реформа окажет на цены на автомобили. Поскольку 30%-ный товарный налог на автомобили с большим объемом двигателя отменен, а вместо него вводится сначала 6%-ный, а затем 3%-ный налог, цены на почти все автомобили американского производства и из стран ЕЭС, продаваемые на японском рынке, неизбежно снизятся, и очень сильно. В то же время гораздо меньше сократятся цены на стандартные малогабаритные автомобили, а малолитражные автомобили с рабочим объемом двигателя до 550 куб. см в конечном счете могут подорожать (так же как и грузовики).

Нельзя не коснуться и вопроса изменения цен на алкогольные напитки, который привлек особое внимание стран ЕЭС. Введение потребительского налога на эту группу товаров оказало разнонаправленное воздействие: цены на дорогие импортные виски и коньяки понизились, а на дешевые их сорта — выросли. Пиво, облагавшееся самым крупным товарным налогом, подешевело, а большинство сортов вин стали дороже.

По предварительным оценкам, новый потребительский налог больше всего ударит по семьям, имеющим низкие и средние доходы. Однако, согласно расчетам, их расходы возрастут в среднем лишь на 17 тыс. иен, или на 6—8%¹⁸.

В среднесрочной перспективе воздействие реформы на японскую экономику выразится в росте потребительских расходов (с тенденцией увеличения доли предметов роскоши), а также в увеличении капиталовложений в промышленности, в частности в области высоких технологий. Согласно прогнозам, это ускорит экономический рост в стране на базе внутреннего потребления, а также будет способствовать увеличению темпов структурной перестройки и приведет к сокращению активного сальдо по текущим счетам платежного баланса Японии (примерно на 2 млрд. долл. в год в течение первых трех лет).

По мнению Управления экономического планирования, доходы от налогов ускорят темпы экономического развития в среднем на 0,2% в течение ближайших четырех лет. В то же время допускается возможность роста инфляции на 1,1% уже в 1989/90 фин. г. Так, индекс потребительских цен в метрополии Токио увеличился на 1,4% в апреле 1989 г. по сравнению с предыдущим месяцем, а если исключить скоропортящиеся товары, то на 1,2%¹⁹. Новая налоговая политика будет благоприятствовать расширению импорта в Японию, в первую очередь автомобилей и алкогольных напитков, в результате чего актив торгового баланса страны уменьшится примерно на 5 млрд. долл. в течение нескольких лет.

Важным результатом реформы станет стабилизация налоговых поступлений в бюджет (и соответственно оздоровление государственных финансов), поскольку значительно повышается доля косвенных налогов, которые как доходная статья надежнее, чем прямые налоги. Кроме того, государственные органы при обеспечении бюджетных поступлений в большей мере будут полагаться на потребительский спрос, что также соответствует новой модели развития японской экономики, ее переориентации с внешних факторов на внутренний спрос.

В то же время нельзя не отметить серьезные недостатки самого процесса подготовки реформы. С одной стороны, она не была прорабо-

¹⁸ См.: Экономисутто. 20.12.1988, с. 23—26.

¹⁹ JCER Report. 1989, vol. 1, № 6, с. 4.

тана в достаточной степени, а с другой — население оказалось не подготовленным к ее проведению, не поняв сути потребительского налога, поскольку не было дано необходимых разъяснений. Недоработки налоговой реформы осложнили ее практическое воплощение в жизнь. Так, немалые затруднения вызвал, казалось бы, простой, но очень важный с психологической точки зрения вопрос: взимать ли потребительский налог при совершении покупки или менять этикетки и включать его в цену товара?

Непосредственно перед введением потребительского налога наблюдался бум продаж тех товаров, цены на которые должны были возрасти с 1 апреля, и, наоборот, падение спроса главным образом на дорогостоящие товары, которые должны были стать дешевле. Так, в токийских универмагах в 1988/89 фин. г. был зарегистрирован наибольший за десятилетие прирост продаж. Продажи в метрополии Токио в марте 1989 г. увеличились на 41,1% по сравнению с тем же периодом 1988 г.²⁰

Еще рано говорить о результатах налоговой реформы 1989 г. Вместе с тем очевидно, что произведенные в налоговой системе изменения направлены на повышение ее сбалансированности, на выравнивание жизненного уровня отдельных групп населения и повышение справедливости налогообложения (чем больше потребление, тем выше налогообложение). В целом реформу можно оценить позитивно, имея в виду и то, что косвенные налоги свойственны более зрелым экономическим и социальным структурам.

²⁰ The Daily Yomiuri. 19.04.1989.

Особенности внутрифирменного технологического обмена в японских корпорациях

Д. В. Гуржий

В 80-е годы произошли значительная диверсификация и усложнение форм участия Японии в международном научно-техническом обмене. Традиционные для 50—60-х годов межфирменные и лицензионные соглашения уступают место внутрикорпорационному обмену технологиями. Это связано с особенностями деятельности и японских, и иностранных транснациональных компаний (ТНК). Такие монополии, в которых сосредоточена основная часть научно-технического потенциала капиталистических стран, широко используют передачу технологии для закрепления своих позиций на мировом рынке. Подобные операции осуществляются в двух формах: внутрифирменной, при которой технология не выходит за рамки ТНК, и межфирменной, под которой понимается передача технологии независимым компаниям, не находящимся под их контролем. При внутрифирменной передаче получателями технологии являются зарубежные филиалы и дочерние компании ТНК. Для нее характерна не только технологическая, но и финансово-экономическая, правовая взаимозависимость субъектов операций в рамках единой собственности. Необходимо отметить, что вложение одним из участников межфирменных отношений своего капитала в акции другого или обмен акциями между ними не всегда приводит к замене межфирменных отношений на внутрифирменные. Это происходит лишь тогда, когда один участник получает возможность контролировать деятельность другого либо они оба подпадают под контроль третьей компании.

Как известно, прямые инвестиции стали основным средством внешне-экономической экспансии корпораций ведущих промышленно развитых капиталистических стран уже в начале нынешнего столетия. Уже тогда организация производств за рубежом требовала поставок соответствующей технологии. Однако в современных условиях, когда ТНК концентрируют свою деятельность в наиболее наукоемких отраслях, приносящих самые высокие прибыли, роль международной передачи технологий особенно возросла. Создание наукоемких предприятий за рубежом делает необходимой передачу новейших технологий в форме экспорта лицензий, получившей наибольшее распространение. Корпорации, специализирующиеся на выпуске наукоемкой продукции, относительно быстрее передают свои научно-технические достижения заграничным филиалам, чем компании, производящие обычные товары. Это объясняется их стремле-

нием максимально использовать в конкурентной борьбе преимущества монопольного обладания техническими нововведениями и как можно быстрее окупить свои затраты на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР).

Разумеется, эксплуатация новых технологий лишь на предприятиях страны материнской корпорации позволяет получить помимо средней прибыли дополнительную и монопольную сверхприбыль, реализуемую путем экспорта готовых товаров. Но существование протекционистских барьеров в мировой торговле приводит к значительным потерям при их прохождении или обходе. Передача же технологии своему зарубежному филиалу на основе лицензионного соглашения и организация там соответствующего производства дают ТНК возможность получать монопольную сверхприбыль, не подвергающуюся никаким вычетам. Такой механизм максимизации прибыли и обеспечивает быстрое расширение внутрикorporационного обмена технологий.

В 80-е годы качественно изменились масштабы инвестиционной деятельности иностранных компаний в Японии и японских за рубежом. За 1981/82—1988/89 фин. гг. заграничные японские прямые капиталовложения увеличились более чем в 5 раз, а иностранные в Японии — в 7,5 раза. Уже в 1988/89 фин. г. сумма ежегодных капиталовложений в обоих направлениях превышала размер инвестиций, осуществленных за все 50—70-е годы (см. таблицу).

Расширение участия Японии в международном движении предпринимательского капитала представляется закономерным этапом углубления ее включения в мировые связи. Вывоз предпринимательского капитала уже давно стал главным средством внешнеэкономической экспансии крупнейших ТНК ведущих капиталистических стран. Однако в Японии данный процесс стал развиваться наиболее быстрыми темпами лишь с середины 80-х годов. Объективные условия для этого созрели уже к концу 70-х годов, когда крупнейшие японские компании достигли по масштабам и характеру своей деятельности уровня американских и западноевропейских ТНК, а в самой Японии были либерализованы инвестиционные операции зарубежных фирм. Вместе с тем главным стимулом к расширению такой инвестиционной активности стало повышение курса иены по отношению к доллару в 1985 г. и последовавшие за этим изменения в японской и мировой экономике.

Высокий курс иены привел к существенному снижению ценовой конкурентоспособности японских товаров на американском рынке. В иеновом исчислении японские экспортеры стали получать за счет своих продаж в долларах существенно меньшие суммы, чем ранее. Этот фактор наряду с необходимостью обхода протекционистских барьеров в странах-импортерах обусловил значительную активизацию переноса японскими компаниями своих производств за рубеж.

В начале 80-х годов японские фирмы создавали свои предприятия преимущественно в новых индустриальных странах (НИС) Азии, в которых были ниже издержки производства и которые пользовались преференциальным режимом в торговле с США. В настоящее же время, когда НИС Азии начинают терять эти сравнительные преимущества, японские прямые инвестиции стали направляться также в Таиланд и Малайзию. Но основная доля японских капиталовложений приходится прежде всего на США и другие промышленно развитые страны, являющиеся конечными потребителями товаров из Японии, причем в наши дни организация только передовых производств может обеспечить японским компаниям устойчивое положение на рынках указанных государств. Поэтому промышленные предприятия японских фирм как в НИС, так и в США или

**Активизация участия Японии
в международном движении предпринимательского капитала
в 80-х годах***

Финансовый год	Прямые зарубежные инвестиции японских компаний, млн. долл.	Число одобренных заявок на японские инвестиции	Прямые иностранные капиталовложения в экономику Японии, млн. долл.	Число одобренных заявок на иностранные капиталовложения
1951/52 —				
1980/81	36 497	23 949 **	2 977 **	6 276 ***
1981/82	8 932	2 563	432	919
1982/83	7 703	2 549	749	1 052
1983/84	8 145	2 754	813	2 363
1984/85	10 155	2 499	493	3 685
1985/86	12 217	2 613	930	3 370
1986/87	22 320	3 196	940	3 079
1987/88	33 364	4 584	2 214	3 946
1988/89	47 022	6 078	3 243	—
Всего...	186 356	50 783	12 791	—

* Гайсикэй гикё-но доко. 1989, № 20—21; Цусё сангё сэйсаку кёку кокусай кигё кахэн. 1989, с. 204, 205, 209; Кайгай тоси кэнкю хо. 1989, 7; Нихон юсюуню гинко. Токио, с. 93; БИКИ. 16.11.1989, с. 2.

** Данные за 1950/51—1980/81 фин. гг.

*** Данные за 1972/73—1980/81 фин. гг.

странах Западной Европы ориентируются на наукоемкие отрасли, а передача новейшей технологии заграничным филиалам стала главным средством конкурентной борьбы японских ТНК.

Необходимо отметить, что создание японскими корпорациями дочерних предприятий за рубежом используется ими также и для расширения ввоза иностранной технологии, прежде всего по внутрифирменному каналу. Росту технологического обмена японских корпораций со своими зарубежными филиалами способствует тенденция к формированию между ними структуры горизонтального разделения труда, причем данный процесс распространяется на японские дочерние предприятия не только в развитых капиталистических странах, но и в НИС Азии.

В 80-е годы иностранные прямые капиталовложения стали важным каналом получения Японией зарубежной технологии. Главной причиной активизации инвестиционной деятельности иностранных компаний в Японии явилась возможность проникновения на устойчиво расширяющийся внутренний рынок в условиях стабильно высоких темпов экономического развития страны. Япония оказалась единственной страной из четырех ведущих капиталистических государств (США, Япония, Великобритания и ФРГ), у которой не было за последние 10 лет отрицательных показателей в темпах экономического роста.

Инвестиционная деятельность зарубежных фирм в Японии активизировалась и в связи с тем, что повышение курса иены по отношению к доллару привело к расширению спроса на японском рынке на продукцию американских компаний и сокращению спроса на японские товары в США. В частности, новое курсовое соотношение означало значительное уменьшение в Японии импортной цены иностранных товаров и повышение их стоимостной конкурентоспособности. Необходимо отметить, что увеличение иностранных инвестиций в Японии весьма позитивно оценивается и в ее основных странах-контрагентах, поскольку это способствует уменьшению несбалансированности в двусторонней торговле.

Расширению капиталовложений зарубежных компаний и росту их торговых операций в Японии содействовала также активизация деятельности местных фирм по повышению доли используемых ими импортных материалов для нейтрализации негативных последствий нового курса иены. Кроме того, на японском потребительском рынке в последние годы резко возрос спрос на высококачественные потребительские товары широко известных иностранных компаний. Проникновение зарубежных корпораций облегчается в настоящее время тем, что японская администрация под воздействием растущей критики из-за рубежа принимает меры по либерализации внутренней хозяйственной жизни, ее приближению к практике ведущих капиталистических стран. В результате Япония становится одним из самых перспективных рынков в мире для иностранных товаров и капиталов.

Активизация производственной деятельности зарубежных компаний в Японии обусловила быстрое увеличение роли внутрикорпорационного канала передачи иностранной технологии. Развитию этого процесса способствуют также рост научно-технического потенциала Японии и повышение конкурентоспособности ее товаров, вследствие чего зарубежные фирмы вынуждены организовывать здесь новейшие производства, базирующиеся на самых современных технологиях. Японские правительственные и частнопредпринимательские круги, заинтересованные в дальнейшем расширении притока иностранных нововведений, принимают во внимание в своей деятельности отмеченную тенденцию. Этим объясняются новые шаги по либерализации иностранных инвестиций в Японии, расширение взаимодействия зарубежных фирм с местными.

Значение дочерних фирм иностранных компаний в технологическом обмене Японии характеризуют итоги ежегодных опросов, которые министерство внешней торговли и промышленности (МВТП) проводит с 1967/68 фин. г.¹:

Финансовый год	Лицензионные платежи дочерних фирм, млрд. иен	Доля в общей сумме лицензионных платежей, %
1967/68	11,29	
1970/71	35,56	...
1972/73	52,81	30,4
1974/75	49,66	31,1
1977/78	74,36	39,1
1982/83	77,71	27,5
1984/85	105,57	37,5
1985/86	106,24	36,2

Динамика как ввоза в Японию иностранной технологии по внутрифирменному каналу, так и ее доли в общей сумме лицензионных платежей Японии характеризовалась в 70—80-е годы устойчивыми темпами роста. Эти выводы представляются особенно важными в связи с тем, что размеры прямых иностранных инвестиций в Японии колебались в различные годы весьма значительно. Таким образом, ввоз технологии дочерними фирмами зарубежных корпораций являлся одним из ведущих каналов получения Японией иностранных научно-технических знаний.

Отсутствие статистических данных о лицензионных платежах иностранных филиалов в период после 1985/86 г. не позволяет провести

¹ Гайсикэй кигё-но доко. 1979, № 12, с. 126, 136; 1984, № 16—17, с. 123; 1987, № 19, с. 185; 1989, № 20—21, с. 303; Кагаку гидзюцу ёран. 1980, с. 119; 1989, с. 173.

строгий анализ новых тенденций. Однако, принимая во внимание тот факт, что после 1985 г. иностранные инвестиции в Японии увеличиваются невиданными ранее темпами (ежегодно более чем на 1 млрд. долл.), можно сделать вывод о возможности значительного расширения ввоза из-за рубежа технологии по данному каналу. В предшествующие годы наибольший рост внутрикорпорационного импорта лицензий происходил именно в результате увеличения потока прямых инвестиций. Такая ситуация была отмечена после 1968 г. и в середине 70-х годов. В последние годы последствия данной взаимозависимости усиливаются в связи с быстрыми темпами научно-технического прогресса (НТП), что обуславливает выход технологического развития предприятий соответствующих обменов на центральное место в стратегии корпораций и в обеспечении ими стабильных перспектив роста.

Рассмотрим теперь отраслевую структуру внутрикорпорационного ввоза лицензий в Японию. В 1985/86 фин. г. подавляющая часть (64,9%) лицензионных платежей дочерних фирм зарубежных компаний в Японии пришлась на электронное и электротехническое машиностроение. Далее следовали химическая промышленность (13,9%), общее машиностроение (7,2%), торговля (4,6%), отрасли, связанные с добычей, перевозкой, переработкой и реализацией нефти и нефтепродуктов (3,9%), сфера услуг (3,1%), фармацевтика (1,9%), пищевая промышленность (1,2%)². При этом доля электронного и электротехнического машиностроения возрастала особенно быстро: в 1982/83 фин. г. она составляла 54,5%. Увеличивалась также роль химической промышленности, сферы услуг, в то время как значение общего машиностроения, торговли, фармацевтики сокращалось³. В общей сумме лицензионных платежей Японии по всем каналам в 1985/86 фин. г. на электронную и электротехническую промышленность приходилось 28,7%, на транспортное машиностроение — 20,4, химическую промышленность — 12,8, керамическую — 11,1, общее машиностроение — 8,4, пищевую промышленность — 3,6, точное машиностроение — 1,7, на непроеизводственную сферу (кроме строительства) — 0,4%⁴. Таким образом, в отраслевой структуре внутрикорпорационного ввоза лицензий в Японию в целом наблюдались те же тенденции, что и в импорте технологии по другим каналам, но в целом импорт технологии распределялся по отраслям Японии более равномерно, чем ее ввоз по внутрифирменному каналу.

Ввоз зарубежной технологии по внутрифирменному каналу играет в Японии наиболее значительную роль в электронном и электротехническом машиностроении, химической промышленности, общем машиностроении: в 1986/87 фин. г. на него пришлось соответственно 81,8%, 39,5 и 31,4% в общей сумме лицензионных платежей в указанных отраслях⁵. Это обусловлено прежде всего тем, что в Японии прямые иностранные капиталовложения направляются в основном в химические и машиностроительные производства. Зарубежные корпорации ориентируются на данные отрасли не только из-за высокой прибыли, но и в связи с возможностью наладить выпуск новейших товаров на базе передовых технологий и обеспечить себе устойчивый рынок сбыта в Японии. Наибольшего же успеха могут добиться лишь компании, владеющие передовыми редкими технологиями. Как известно, в практике мировых научно-технических

² Гайсикэй кигё-но доко. 1989, № 20—21, с. 303.

³ Гайсикэй кигё-но доко. 1984, № 16—17, с. 123.

⁴ Кагаку гидзюцу ёран. 1989, с. 177.

⁵ Гайсикэй кигё-но доко. 1989, № 20—21, с. 303; Кагаку гидзюцу ёран. 1989, с. 177.

ких обменов лицензии на подобные технологии передаются преимущественно по внутрифирменному каналу, чтобы свести до минимума возможность передачи информации о них компаниям-конкурентам. Кроме того, первостепенное значение ввоза иностранной технологии для химических и машиностроительных предприятий обусловлено высокими темпами инновационного процесса в них. Наиболее весомую роль внутрифирменный канал играет в передаче технологии в Японию из Нидерландов, Швеции и Швейцарии.

Необходимо отметить, что по сравнению с другими ведущими капиталистическими странами Япония наиболее эффективно использует импорт капитала для привлечения в страну передовой технологии. Удельный вес Японии в суммарных зарубежных инвестициях США ниже, чем Канады, Великобритании, ФРГ, Франции и многих других промышленно развитых государств. Но ее доля в лицензионных поступлениях из США значительно выше, чем каждой из этих стран. Дело в том, что высокий уровень конкурентной борьбы на рынках наукоемких товаров в Японии заставляет зарубежные компании проводить активную технологическую политику.

Кроме того, японские компании в последнее десятилетие начали широко использовать внутрифирменный канал для получения новейших зарубежных научно-технических достижений через свои дочерние фирмы за границей. Это стало возможным благодаря значительному увеличению ими прямых заграничных инвестиций, особенно в США. До середины 70-х годов японские материнские корпорации имели положительный баланс лицензионных поступлений и платежей со своими филиалами и дочерними филиалами в США. Однако уже в 1974 г. баланс впервые стал отрицательным, составив 3 млн. долл., а в 1983 г. он уже превысил 180 млн. долл.⁶

Во второй половине 80-х годов японские компании активизировали операции по приобретению средних и мелких зарубежных наукоемких фирм (или инвестированию капитала в них), в том числе только начинающих свою деятельность, но уже ставших лидерами в конкретных перспективных отраслях. В США такие фирмы играют весомую роль в развитии ряда важных технологий, поскольку многие крупные корпорации часто проводят консервативную инновационную политику. Как правило, подобные наукоемкие фирмы являются небольшими по размеру капитала и относятся к сфере венчурного бизнеса.

Указанная форма предпринимательства позволяет объединиться небольшой группе ученых и менеджеров для реализации новой идеи или технологии и получить в скором времени существенную прибыль. В настоящее время создание венчурных предприятий стало одним из самых эффективных способов внедрения отдельных нововведений, носящих характер технологического прорыва в той или иной области. Японским же компаниям, как известно, наиболее успешно удается работа по постоянному последовательному улучшению конкретного товара или производства. По данным журнала «Фар истерн экономик ревью», за пять лет (1984—1988) почти 80% всех нововведений в США было осуществлено венчурными фирмами.⁷ Многие крупные американские корпорации первоначально создавались как рискованные фирмы и финансировались компаниями венчурного капитала. Среди них такие лидеры электронной промышленности США, как «Интед», «Эппл», «Эй-си-ай Лоджик», «Тандем

⁶ БИКИ. 1986, № 12, Приложение, с. 66.

⁷ Far Eastern Economic Review. 20.07.1989, с. 50.

компьютер», «МИПС», «Сан микросистемз». В таких условиях японские корпорации стали проявлять особую заинтересованность в приобретении подобных наукоемких и перспективных фирм.

Покупая их полностью или только часть акций, японские компании получают доступ к новейшим американским научным разработкам, зачастую еще не получившим промышленной реализации. По этому поводу председатель комитета по новейшим технологиям Американской торговой палаты в Японии Дж. Мартин заявил, что «японским корпорациям, возможно, удастся лучше использовать преимущества подобных источников новых технологий, чем американским»⁸, причем японские компании начали приобретать не только средние и мелкие американские фирмы, но и акции крупных корпораций США, действующих в новейших наукоемких отраслях, в том числе связанных с военными заказами. Данный процесс уже достиг таких масштабов, что в американской печати появились специальные выступления на эту тему.

В частности, по оценкам журнала «Форбс», ответственность за то, что американские фирмы со своим научным потенциалом «скупаются» японскими корпорациями, лежит на самой администрации США и финансовых кругах страны. Именно благодаря их усилиям, отмечает журнал, со второй половины 80-х годов главными факторами экономической политики страны стали низкий курс доллара по отношению к валютам ведущих промышленных стран, высокий налог на увеличение рыночной стоимости капитала компаний, активное государственное регулирование в наукоемких отраслях.

Стратегия низкого курса доллара привела к значительному оживлению к концу 80-х годов в таких отраслях, как текстильная, сталелитейная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная и др. Но в результате на финансовых рынках США начался отток капиталов из наукоемких в материалоемкие отрасли тяжелой промышленности. Такая тенденция вызвала ухудшение условий деятельности американских фирм, специализирующихся в передовых технологиях, что привело к потере ими части своей доли на рынке и уменьшению стоимости их капиталов.

В Японии же во второй половине 80-х годов происходили обратные процессы; наблюдалось значительное сокращение доли материалоемких производств базовых отраслей на мировом рынке. Например, данный показатель для сталелитейных корпораций снизился к концу 80-х годов до 12% по сравнению с 21% в 1985 г.⁹ В этих условиях японские компании начали быстро переориентировать свою деятельность на наукоемкие производства, прежде всего полупроводников и ЭВМ. Фирма «Кубота хэви индастриз» приобрела акции нескольких передовых американских компаний в области электронно-вычислительной техники, в том числе «МИПС» и «Стардент». Ведущий японский производитель в области судостроения «НКК» начал реализацию проекта на сумму 2 млрд. долл. по строительству производств для выпуска динамических запоминающих устройств с произвольной выборкой информации. Корпорация «Кавасаки стил» ввела в действие предприятие общей стоимостью 200 млн. долл. по выпуску полупроводников. Соответствующая технология была приобретена у американской фирмы «Харрис семикондактор».

Такая переориентация в условиях высокого курса иены содействовала не только сохранению, но и росту прибылей японских компаний материалоемких отраслей. За вторую половину 80-х годов лишь благодаря

⁸ The Journal of the ACCJ. 1990, January, с. 66.

⁹ Forbes. 22.01.1990, с. 62.

повышению курса иены по отношению к доллару выпуск японскими фирмами полупроводников, исчисленный в долларах, почти удвоился. Это, в свою очередь, открыло японским компаниям более широкие возможности для увеличения инвестиций в машины и оборудование, в НИОКР, в том числе за рубежом. Иными словами, низкий курс доллара по отношению к иене стимулировал переориентацию японских компаний на наукоемкие отрасли США, приобретение американской технологии и соответствующих передовых фирм.

Не менее существенную роль в этом процессе сыграло принятие в США в 1986 г. налоговой реформы, которая включила повышение на 50% налога на увеличение рыночной стоимости капитала компаний. В итоге пострадали прежде всего наукоемкие инициативные американские компании. Занимаясь разработкой и выпуском новейшей продукции, они берут на себя большой риск, но, естественно, в случае успеха рыночная стоимость их капитала быстро возрастает.

Все это, как считают американские эксперты, удешевило японским корпорациям приобретение акций ведущих американских наукоемких фирм, причем по некоторым оценкам — на 75%. Так, «Сони» стала владельцем американского производителя полупроводников «Материалз рисерч корпорейшн», заплатив около 60 млн. долл., что составляет 40% от суммы ее годовых продаж и только в 2 раза превышает размер закупок, которые компания «Сони» все равно была намерена сделать в ближайшие два года у этой американской фирмы¹⁰. Необходимо отметить, что основной целью японских корпораций при приобретении акций наукоемких фирм США является не получение долларовых прибылей от их деятельности в краткосрочной перспективе, а доступ к их технологии, информационной базе, выход на рынок.

Таким образом, в общей внешнеэкономической стратегии японских фирм зарубежные капиталовложения стали все в большей степени выполнять новую роль — обеспечения доступа к новейшим иностранным технологиям. Этот процесс происходит особенно активно в области японо-американского взаимодействия в полупроводниковой промышленности.

В начале 60-х годов японские компании стали проникать в центр американской электронной индустрии — Кремниевую долину около Сан-Франциско, где функционирует свыше 4 тыс. фирм. До 80-х годов американские венчурные компании, владевшие новейшими технологиями, практически свободно продавали японским фирмам лицензии на них. В этот период американские производители полупроводников, разработав целую группу новых товаров и технологических процессов, сохраняли преимущество над японскими фирмами: последним не удалось за эти годы достичь технологических прорывов, сопоставимых с американскими, и их производство базировалось на ранее предоставленных американских лицензиях.

Вместе с тем японские компании смогли наладить на основе импортной технологии выпуск тех же видов изделий, но с меньшими издержками и лучшего качества, а в результате они получали более значительные прибыли, чем американские фирмы. Особенно важную роль в этом сыграло, как представляется, сочетание больших финансовых средств и производственного опыта.

Во-первых, технология производства полупроводников развивается в направлении уменьшения их размеров, повышения точности и чистоты обработки, а в области производственного опыта и ноу-хау в рассмат-

¹⁰ Там же.

риваемой отрасли японские производители превзошли всех своих конкурентов.

Во-вторых, нынешнее наукоемкое производство требует все более дорогого оборудования, новых, значительных инвестиций. Современное полупроводниковое предприятие стоит сейчас около 200 млн. долл. Традиционные компании венчурного капитала в США уже не в состоянии предоставить такие средства, а американские финансовые корпорации из-за нестабильности на фондовой бирже, роста налогов стали осторожнее подходить к вложению средств в рискованные предприятия. В Японии в 80-е годы, напротив, наблюдалось быстрое увеличение прибылей капиталов корпораций, облегчение условий получения заемных средств.

В результате все большее число новых американских венчурных полупроводниковых фирм, намеренных реализовать какую-либо передовую идею, стали обращаться к японским компаниям для получения уже разработанных ноу-хау, необходимых в данном производственном процессе, а также финансовых средств для начала операций. Благодаря этому японские компании получают доступ к передовым американским технологиям в новых формах и обеспечивают себе сверхмонопольную прибыль за счет производства новых изделий на приобретенных в США венчурных предприятиях. В этих условиях, как указывает американский экономист С. Кохэн, «возникает опасность того, что пытающиеся играть роль международных лабораторий американские компании, занимаясь лишь разработкой идей и образцов, потеряют контроль над развитием непосредственно производства, а затем совершенствованием технологий и конечного продукта».

Кроме того, средств, получаемых американскими фирмами за свои наукоемкие разработки, не всегда хватает для осуществления новых, более значительных инвестиций в НИОКР. Японские же корпорации, обеспечив себе превосходство в производстве, а также в разработке полупроводников, начинают продвигаться на более сложные рынки США, используя широкий набор средств, в том числе приобретение фирм, обладающих новыми технологиями.

Как заявил директор по планированию и развитию японской корпорации «Кубота» К. Ямада, «в США есть много известных разработчиков, но не хватает средств. Мы их можем предоставить». Стратегия корпорации заключается в стремлении превратить приобретенные в США небольшие венчурные предприятия в крупные компании. Это делается не для увеличения капитала «Кубота», а для расширения ее научно-производственной базы. За последние три года компания «Кубота» приобрела в США пять рискофирм на общую сумму 100 млн. долл.¹¹ При этом базовой отраслью деятельности корпорации является выпуск тракторов, а также сельскохозяйственного и промышленного оборудования. Однако приобретение американских наукоемких электронных фирм позволило японской компании в короткий срок внедриться в производство новейших изделий, рынок которых быстро расширяется. Кроме того, владение технологией в области электроники позволит корпорации повысить конкурентоспособность и в основной сфере своего предпринимательства.

Японские корпорации используют зарубежные инвестиции и получаемый с их помощью научно-технический потенциал для закрепления уже достигнутых позиций на рынках наукоемких товаров. Часто таким инвестиционным сделкам предшествует или сопутствует технологическое

¹¹ Far Eastern Economic Review. 20.07.1989, с. 53.

кооперирование партнеров. Так, в 1986 г. компания «Сони» разрабатывала совместно с американским производителем полупроводников «АМД» статичные запоминающие устройства с произвольной выборкой (СЗУПВ) мощностью 256 кбит. Это сотрудничество позволило «Сони» приобрести в 1990 г. предприятие американского партнера по выпуску полупроводников, уплатив 55 млн. долл. Согласно договору японская компания будет использовать персонал предприятия (650 специалистов) и технологию американской фирмы по созданию линии для производства ЗУПВ с объемом памяти 1 Мбит.¹² В результате подобного рода инвестиционных проектов японские компании упрочивают свое преимущество над зарубежными партнерами в передовых отраслях, начало которому было в значительной мере положено широким импортом лицензий.

¹² The Daily Yomiuri. 22.02.1990.

Что думают японцы об СССР?

С. И. Вербицкий

В течение многих лет советские руководители фактически игнорировали воздействие общественного мнения на внешнеполитические процессы в мире. Правда, в Советском Союзе много писали о роли масс в выработке политики, приводили надлежащие цитаты из Ленина, но все это было лишь пропагандистским штампом, а в действительности наши идеологические и внешнеполитические ведомства исходили из представлений о том, что как у «нас», так и у «них» на внешнюю политику общественное мнение не оказывает никакого влияния. Подобное мышление обычно укладывалось в следующую схему: реакционные круги капиталистических стран проводят антисоветский курс, а прогрессивные силы выступают в поддержку миролюбивой советской внешней политики. Причем сами по себе термины «реакционные» и «прогрессивные» были чрезвычайно гибки и расплывчаты: политические деятели, партии, общественные организации распределялись в зависимости от их позиции в отношении внутри- и внешнеполитических акций СССР.

У нас фактически не проводились опросы общественного мнения по внешнеполитическим проблемам, так как априори считалось, что советский народ полностью поддерживает миролюбивую политику партии и правительства, а любые высказывания, статьи с критикой внутренней и внешней политики СССР или негативные для нас итоги опросов общественного мнения, проведенных за рубежом, объявлялись антисоветскими измышлениями или «манипулированием» сознанием масс реакционными кругами.

СССР — НЕЛЮБИМАЯ СТРАНА

В последние годы мы много говорим о том, что необходимо разрушать «образ врага», который на протяжении длительного периода создавался в отношении СССР за рубежом, но чтобы добиться этого, необходимо знать, как возникает общественное мнение и какова его роль в выработке внешней политики в буржуазно-демократических государствах. Причем следует учитывать, что в каждой стране процесс формирования общественного мнения имеет свою специфику, обусловленную политической системой, культурой, традициями. Особенно это относится к Японии, японскому народу, сознание которого складывалось в послевоенный период на базе сложного симбиоза исторического опыта, японистических концепций и буржуазно-демократических ценностей.

Какие же факторы оказывали доминирующее влияние на формирование политического климата в Японии в отношении СССР после второй

мировой войны? Это и противоречивый характер контактов между нашими странами на протяжении длительного исторического периода, и специфическое послевоенное развитие Японии как союзника США, и сложные проблемы двусторонних отношений. К этому следует добавить и значительную асимметрию в географическом положении, в идеологической сфере, политической культуре обеих стран.

Двойственное влияние на формирование представлений японцев о Советском Союзе оказывала история взаимоотношений между Россией и Японией. Русско-японская война 1904—1905 гг., борьба за сферы влияния на Дальнем Востоке породили среди японцев устойчивый стереотип о России как историческом противнике Японии. В то же время взгляды японцев на Россию формировались под воздействием позитивных факторов, и прежде всего русской культуры и русского демократического движения.

Японский историк Вада сводит представления японцев о России к трем типам: «Россия — враг», «Россия — учитель», «Россия — собрат по страданиям». Японские интеллектуалы дотокугавского периода, по его словам, руководствовались примером Петра Великого, разрабатывая проекты реформ. Японская интеллигенция отождествляла себя с героями русской литературы, а многие японцы под влиянием первой русской революции стали видеть в России страну народа, восставшего против нищеты и социальной несправедливости¹. Однако по мере активизации националистических и шовинистических настроений, возрастания промышленной и военной мощи Японии в сознании японского народа все больше стал внедряться стереотип России как «врага». После Октябрьской революции он еще более укрепился под воздействием тотальной антикоммунистической пропаганды.

Ряд проблем, которые все еще оказывают значительное воздействие на представления японцев об СССР, связаны со второй мировой войной.

После окончания второй мировой войны японцы фактически стали открывать для себя Советский Союз. В 50—60-е годы среди различных слоев японского общества возрос интерес к марксизму, советской модели экономического развития, социальным завоеваниям народа. Пик популярности СССР в Японии пришелся на 60-е годы после первых советских успехов в космосе. Однако по мере укрепления экономической мощи Японии, улучшения жизни японского народа стал резко падать интерес японцев к марксизму и возросла критика экономической системы в СССР, закрытого характера советского общества. В 70—80-е годы в Японии было опубликовано большое количество работ по различным аспектам советской экономики, сельского хозяйства, социального положения советского народа. Можно сказать, что японские ученые еще до перестройки в СССР знакомили общественность с «белыми пятнами» русской и советской истории, а также пытались выяснить и объяснить причины слабой эффективности советской модели экономического и социального развития. Японская общественность была хорошо знакома с работами западных советологов, а также произведениями тех советских писателей, которые были вынуждены эмигрировать за границу или подвергались ostracismу в СССР.

Представления о советских людях формировались в Японии преимущественно под влиянием классической литературы, взаимоотношений в области культуры, обменов театральными коллективами, выставками, кинофильмами и в гораздо меньшей степени на основе непосредственных контактов между людьми, которые носили ограниченный характер.

¹ Россия и Япония в исследованиях советских и японских ученых. М., 1986, с. 50.

Японский политолог Х. Симидзу в своей нашедшей книге «Почему японцы не любят Советский Союз?», вышедшей в 1979 г., отмечал раздвоение образа России и СССР. Все положительные качества народа и страны японцы обычно связывают с Россией, все негативное — с СССР. Более 30 советологов, принимавших участие в одном из опросов, ответили, что понятие «Россия» у них ассоциируется с русской природой, людьми, переносящими суровые морозы и не теряющими религиозной веры, сильными женщинами и гостеприимством. Со словом «СССР» они связывают такие представления, как авторитарный режим, ужасы сталинской эпохи, дух великодержавия, низкий уровень народного потребления, плановая экономика, обилие скульптурных памятников Ленину, цензура, спецмагазины, «Воспоминания о Ленине» М. Горького, произведение социалистического реализма, целование мужчин друг с другом при прощании, а также пиво советского производства².

В ходе одного из опросов, проведенных в конце 60-х годов, на предложение указать самые характерные качества различных народов (из 64 предложенных), в отношении русских были названы, с одной стороны, «проницательность», «артистичность», «склонность к научному мышлению», а с другой — «хитрость» и «коварство»³.

Уже в период перестройки, в 1988 г., когда, казалось бы, политический климат в отношении СССР стал заметно улучшаться, во время исследования, подготовленного газетой «Иомиури» и Институтом социологических исследований Академии наук СССР, в качестве наиболее отличительных черт характера советского народа большинство японцев отметили «замкнутость», «мрачность», «эгоцентричность»⁴.

Среди японских политологов широкое хождение получил термин «ничегоизм», который включает, с их точки зрения, такие качества русского народа, как широта натуры, «оптимизм, терпеливость», «медлительность», «разгильдяйство», «лень». Так, по мнению Х. Симидзу, в мотивации поведения советских людей определяющую роль играют потребности сегодняшнего дня, а заблаговременная подготовка к дню завтрашнему представляется им бессмысленной и малозначительной. Поэтому, приходит к выводу японский политолог, приступив к плановому ведению хозяйства, русские взялись за дело, которое менее всего соответствует их национальному характеру⁵.

Японские ученые, представители деловых кругов, с одной стороны, указывают на большие успехи советских исследователей в области фундаментальных наук, а с другой — резко критикуют нашу экономическую систему, которая не только не в состоянии использовать открытия ученых, но и ведет к низкой эффективности советских предприятий.

Особое раздражение вызывает у японцев, привыкших к идеальному обслуживанию, советский сервис в аэропортах, гостиницах, ресторанах. Именно сфера обслуживания, по мнению японцев, отражает степень цивилизации общества. Поэтому вряд ли можно считать значительным преувеличением высказывания некоторых японских политологов о том, что японцы, настроенные дружелюбно по отношению к СССР, после знакомства с советской сферой услуг перестают испытывать какие-либо симпатии к нашей стране.

² Симидзу Х. Ниходзин ва надзэ Сорэн га кирай ка (Почему японцы не любят Советский Союз?). Токио, 1979.

³ Хэнкэн-но кодзо. Нихон дзинсонкан (Структура предрассудка. Национальное видение Японии). Токио, 1967, с. 138.

⁴ Ёрон тэса нэнкан. 1988, с. 502.

⁵ Симидзу Х. Ниходзин ва надзэ Сорэн га кирай ка, с. 206.

В целом состояние японского общественного мнения в отношении СССР в середине 80-х годов определялось довольно устойчивыми негативными стереотипами о характере политической системы, экономическом развитии, а также о роли СССР в мировом сообществе («коварное» государство, которое действует во внешнеполитической области с «позиции силы»). Основными причинами такого недоброжелательного к Советскому Союзу политического климата являлись проблемы, порожденные второй мировой войной, советской военной мощью и существованием в СССР «коммунистического режима».

Подобные представления привели к созданию образа СССР как «потенциального противника», а также широкому распространению среди японцев опасений «советской военной угрозы». Неудивительно поэтому, что, как свидетельствовали все опросы общественного мнения, которые проводились в Японии в 70-х и особенно первой половине 80-х годов, подавляющее большинство японцев не испытывали каких-либо симпатий к нашей стране, называли СССР самой «нелюбимой страной». В ответах на традиционные вопросы: «К какой стране Вы испытываете наибольшее доверие?», «С какой страной следует дружить?» — СССР упоминался значительно реже, чем другие страны⁶.

ПЕРЕСТРОЙКА: ЭЙФОРИЯ И СОМНЕНИЯ

Позитивные перемены, которые произошли в СССР во второй половине 80-х годов, сразу же отразились на политическом климате Японии, состоянии общественного мнения. Некоторые японские обозреватели даже заговорили о «новом буме СССР» в Японии.

Советская тематика начала занимать одно из основных мест в международной информации, в книжных магазинах стали быстро раскупаться книги, в названиях которых фигурировали слова «перестройка» и «Горбачев». Если «труды» Л. И. Брежнева приходилось финансировать советской стороне, то переведенная на японский язык «Перестройка и новое мышление» М. С. Горбачева выдержала уже несколько изданий.

Однако к концу 80-х годов эйфория в отношении перестройки в СССР несколько спала и начался процесс осмысления событий, происходящих в нашей стране. Активизировались дискуссии, которые велись в средствах массовой информации, между политологами, политиками, дипломатами, представителями деловых кругов о характере советской перестройки и ее влиянии на дальнейшее развитие советско-японских отношений.

Диапазон высказывавшихся точек зрения был достаточно широк, однако среди участников дискуссий можно выделить две группы, хотя и в них существовали определенные расхождения. Первая группа, включающая университетскую профессию, публицистов, с большой симпатией и надеждой встретила перестройку. Особое внимание лица, составляющие эту группу, акцентировали на идущем в СССР процессе гласности, восстановления исторической правды, на большей открытости советских участников совместных дискуссий и симпозиумов, возможности для японских ученых и политиков излагать свою точку зрения на страницах советских газет и журналов, на «порожающей активности»

⁶ Во время опроса, проведенного канцелярией премьер-министра в июне 1984 г., на вопрос, с какой из стран в будущем Японии следует развивать дружественные отношения, на США указало 43,3% опрошенных, на КНР — 13,5, на СССР — 3% (Ёрон тэса нэнкан. 1986, с. 101).

нового советского руководства в международных делах⁷ Но в последнее время среди этой группы растет беспокойство в связи с теми трудностями, которые возникают на пути перестройки, особенно в экономической области. События в Пекине в июне 1989 г. усилили опасения, что «китайский опыт» может быть использован в определенной ситуации и консервативными силами в СССР.

Вторую группу составляют консервативные академические круги, бывшие военные, а также журналисты, группирующиеся вокруг близкой к руководству ЛДП газеты «Санкэй». Представители этой группы придерживаются мнения, что СССР, несмотря на происходящие перемены, остается тоталитарным государством, поскольку корни советской политической системы следует искать в русской истории и русском национальном характере. Перестройка, считают они, является реакцией на кризисные явления в советской экономике и других областях и отражает заинтересованность руководства СССР во временной передышке⁸.

Некоторые японские политологи рассматривают СССР как второразрядную державу во всех областях, кроме военной, и в последней влияние Советского Союза падает из-за достижений США в новейшей технологии.

Выводы, которые японские специалисты делают из своей оценки событий, происходящих в СССР, неоднозначны. Одни придерживаются мнения, что, поскольку перестройка ведет к ослаблению напряженности между Востоком и Западом, Япония не должна оставаться в стороне от процесса стабилизации международной обстановки. Ей необходимо попытаться выработать новый подход к СССР, а не следовать в этой важнейшей для судеб мира области в фарватере американской дипломатии. По их мнению, новые советские внешнеполитические инициативы создают хорошие предпосылки для успешного развития сотрудничества между обеими странами.

Однако более широкое распространение среди консервативных политологов получила точка зрения о том, что «новое советское внешнеполитическое мышление» пока затронуло США и Западную Европу, но не привело к каким-либо сдвигам советской позиции в отношении Японии (прежде всего в территориальном вопросе и военной области).

Что касается прогнозов относительно перспектив перестройки и влияния этого процесса на Японию, то они сводятся к трем вариантам. Первый предусматривает, что Горбачев добьется определенных успехов (в том числе дальнейшего улучшения отношений с США, КНР, демократизации политической системы, создания рыночного механизма, «открытия» советской экономики внешнему миру). В этом случае западные страны и Япония должны оказать ему поддержку. Другой вариант рассматривает перестройку как «временную передышку» на пути превращения СССР в социалистическую супердержаву. В этом случае Запад и Япония не должны помогать ему выходить из кризиса. И наконец, третий вариант, который набирает все больше сторонников: как бы ни были сложны проблемы, стоящие перед СССР, перестройка будет продолжаться и оказывать огромное влияние на изменение международной обстановки, что даст возможность Японии повысить свою роль в мире⁹.

⁷ См., например: Вада Х. Ватакуси-но мита перестройка (Перестройка, какой я ее увидел). Токио, 1987; Симотомэ Н. Сорэн гэндай сэйдзи (Современная советская политика). Токио, 1987.

⁸ Подробнее о позиции японских политологов см.: Rozman G. Japan's—Soviet—Watchers in the First of Gorbachev Era.— The Pacific Review. 1988, vol. 1, № 4.

⁹ Japan Echo. 1988, № 4, с. 15.

Нас не может не интересовать также отношение деловых кругов Японии к перестройке, учитывая, что наш дальневосточный сосед стал лидирующей мировой державой в области торговли, финансов, высокой технологии.

Учитывая обострение экономических отношений с США и Западной Европой, японские предприниматели проявили большую заинтересованность в экономических преобразованиях в СССР, рассматривая их как важнейший шаг по пути вовлечения Советского Союза, и прежде всего его дальневосточных регионов, в экономические системы азиатско-тихоокеанского региона. Дело в том, что старая структура торговых связей между нашими странами, основой которой является экспорт советского сырья, перестает работать, так как японская промышленность давно уже перешла на энергосберегающие технологии.

Однако японские деловые круги довольно быстро убедились, что преобразования в СССР носят поверхностный характер и что советские должностные лица на всех уровнях не проявляют настоящей заинтересованности в развитии двустороннего сотрудничества. В нашей печати появились высказывания японских предпринимателей о нежелании советских партнеров выполнять свои обязательства, о постоянных задержках поставок сырья, его низком качестве, а также полном беспорядке в финансовой отчетности.

Не могут не вызывать негативную реакцию в японских деловых кругах набирающие силу призывы советских «рабочих», «писателей» и даже парламентариев не «допустить распродажу советских богатств» и не «отдавать трудящихся в кабалу капиталистам», причем эти призывы находят определенную поддержку у советских лидеров, которые используют их во внутривнутриполитической борьбе.

Опросы общественного мнения демонстрируют далеко не однозначное отношение японцев к перестройке и влиянию процесса преобразований в СССР на дальнейший характер японо-советских связей. Как уже отмечалось, изменение внутренней и внешней политики СССР довольно быстро привело к разрыванию некоторых негативных представлений, хотя этот процесс идет непросто, что свидетельствует, во-первых, о значительной устойчивости антисоветских стереотипов и, во-вторых, о неуверенности японцев в необратимости преобразований в СССР.

В течение почти всех послевоенных лет в ответах на вопрос: «К какой стране Вы испытываете симпатию, дружеские чувства?» — СССР занимал последнее место¹⁰. Так, в первой половине 80-х годов лишь 1—3% опрошенных называли в таком контексте СССР и советских людей. Во время исследования, проведенного весной 1988 г. ТАСС и Киодо Цусин, уже 18% респондентов заявили, что они с симпатией относятся к СССР и советскому народу, а в 1990 г. эта цифра выросла до 30%¹¹.

Важное значение в изучении общественного мнения в Японии придается проблеме доверия к тому или иному зарубежному государству. И в этом отношении СССР с конца 70-х годов занимал последнее или предпоследнее место после КНДР. Опрос, проведенный газетой «Йомиури» в 1984 г., показал, что США доверяют 57,4% опрошенных японцев, КНР — 43, Англии — 43, Франции — 26, ФРГ — 25 и СССР — 2,2%¹². Внешнеполитические акции нового советского руководства значительно колебали и этот стереотип. Так, 27 декабря 1989 г. газета «Асахи ивининг

¹⁰ Ёрон тёса нэнкан. 1981, с. 555.

¹¹ Правда. 11.03.1988.

¹² Ёрон тёса нэнкан. 1986, с. 520.

ньюс» опубликовала результаты опроса общественного мнения под большим заголовком «43% японцев доверяют Советскому Союзу».

Наконец, резко возросло число японцев, которые выступают за более тесные отношения между нашими странами. Если в одном из исследований в 1979 г. на вопрос: «С какой страной следует развивать самые дружественные отношения?» — на США указало 28%, на КНР — 20, на СССР — 1,3% опрошенных¹³, то во время исследования, проведенного ТАСС и Киодо Цусин в 1988 г., подавляющее большинство опрошенных (57%) ответили, что советско-японские отношения должны быть более тесными, 37% — «по возможности» более тесными и лишь 1% дали негативный ответ¹⁴.

Таким образом, результаты изучения общественного мнения свидетельствовали о значительном изменении политического климата в Японии в отношении СССР. На этот процесс повлияли прежде всего такие факторы, как демократизация, большая открытость советского общества, новый внешнеполитический курс СССР.

Но представления о советской политической системе меняются довольно медленно. Так, в итоге совместного исследования, проведенного ТАСС и Киодо Цусин в 1988 г., выяснилось, что 75% опрошенных не считали СССР демократической страной, 60% — развитой экономической державой и 50% — миролюбивым государством¹⁵.

Далеко не однозначно отношение японцев к перестройке и ее влиянию на развитие японо-советских отношений. Во время опроса, организованного в декабре 1989 г. газетой «Иомиури», более 80% его участников оценили советские реформы как «очень позитивные» или «более или менее позитивные», 70% полагали, что они будут способствовать разоружению и разрядке напряженности в мире¹⁶. Вместе с тем только 10% опрошенных газетой «Асахи» заявили, что они полностью уверены в успехе перестройки¹⁷.

Какие же причины, по мнению японцев, все еще препятствуют улучшению советско-японских отношений? В 1988 г. около 60% опрошенных основными причинами назвали проблему «северных территорий» и около 40% — существование в СССР коммунистического режима¹⁸. Японские участники исследования, проведенного весной 1988 г. газетой «Иомиури» и советским Институтом социальных исследований, признали наиболее важными областями отношений, требующими внимания обеих сторон, «возвращение северных территорий» (60%), сотрудничество в области рыболовства (50%), развитие торговли и экономического сотрудничества (28%), культурных связей и контактов между людьми (27%), обмен в области науки и техники (8%)¹⁹.

В данном плане представляют интерес ответы японцев на вопрос, заданный в ходе одного из опросов в 1990 г.: «Каких результатов Вы ожидаете от визита М. С. Горбачева в Японию весной 1991 г.?» 68% опрошенных выразили надежду на решение территориальной проблемы,

¹³ Ёрон тёса нэнкан. 1981, с. 138.

¹⁴ Ёрон тёса нэнкан. 1988, с. 99—101.

¹⁵ Правда. 11.03.1988.

¹⁶ Иомиури симбун. 28.12.1989.

¹⁷ Asahi Evening News. 27.12.1989. Опрос, проведенный одновременно в СССР, США и Японии в январе 1990 г., показал, что в возможность осуществления М. Горбачевым реформ верят 58% американцев, 48% советских людей и 38% японцев (Иомиури симбун. 20.06.1990).

¹⁸ Асахи симбун. 12.06.1988.

¹⁹ Цит. по: Советская Россия. 25.05.1988.

40,2% — на заключение мирного договора, 24% — на дальнейшую разрядку в Азии, 15—20% — на развитие экономических, культурных и научных связей²⁰

КАК РАЗРУШИТЬ ОБРАЗ ВРАГА?

Основными факторами, которые, с точки зрения большинства японцев, препятствовали улучшению японо-советских отношений в конце 80-х годов, являлись территориальная проблема и военная политика СССР на Дальнем Востоке. Поэтому особенно важно разобраться, почему именно данные проблемы оказывали на протяжении послевоенного периода столь значительное влияние на формирование политического климата в Японии в отношении СССР и что необходимо предпринять советской стороне, чтобы добиться существенных прорывов в этих областях.

Переговоры по территориальным вопросам затрагивают наиболее чувствительные нервы национального сознания, требуют большого такта и выдержки, даже если доводы одной стороны представляются другой необоснованными. Особенно это относится к азиатским странам, где форма проведения переговоров не менее важна, чем само содержание проблемы²¹

Наиболее резкую критику в Японии, в том числе и со стороны представителей обществественности, дружелюбно относящихся к нашей стране, вызывали заявления советской стороны о том, что «территориальной проблемы не существует».

Со школьной скамьи из учебников истории, объяснений учителей японцы узнают, что Курильские острова были оккупированы советской армией, на карте они видят эти территории окрашенными в цвета Японии. В дальнейшем они читают многочисленные статьи в газетах, журналах, слушают и смотрят передачи по радио и телевидению, в которых известные политики, журналисты, ученые излагают исторические, географические, юридические доводы, аргументы, свидетельствующие о принадлежности Южно-Курильских островов Японии. В то же время с аргументацией советской стороны японцы фактически не были знакомы, так как их можно было найти лишь в специальных изданиях или научных монографиях. В течение длительного времени советским участникам совместных японо-советских встреч предлагалось избегать дискуссий по территориальной проблеме.

Большинству японцев, постоянно узнававших из сообщений средств массовой информации, что основное внимание во время встреч между политическими деятелями, дипломатами СССР и Японии уделяется территориальной проблеме, было трудно понять заявления об отсутствии такой проблемы в советско-японских отношениях, тем более что японцы в отличие от советских людей хорошо знакомы с 9-й статьей Совместной декларации СССР и Японии, подписанной в 1956 г., в которой указывается, что советское правительство согласилось после заключения мирного договора между СССР и Японией передать последней два острова Курильского архипелага — Хамобай и Шикотан (Сикотан)²².

²⁰ Иомиури симбун. 20.06.1990.

²¹ Во время опроса, проведенного канцелярией премьер-министра в 1979 г., на вопрос: «После того как Япония и СССР установят между собой прямой диалог, будет ли, по Вашему мнению, советское правительство говорить на равных с Японией» — утвердительно ответило 13,5% опрошенных, отрицательно — 66,8% (Ёрон тэса нэнкан. 1981, с. 138).

²² СССР — Япония. М., 1987, с. 280.

Негативную реакцию со стороны многих японцев вызывали публикации в советской печати, называвшие тех, кто поддерживает территориальные требования к СССР, «антисоветчиками» и «реваншистами». В действительности все политические партии, подавляющее большинство населения согласны с позицией японского правительства по данному вопросу.

Правда, различные политические силы в Японии используют отмеченное совпадение взглядов в своих целях. Для ультраправых организаций требование возвращения «северных территорий» — это еще один повод для проведения антикоммунистических акций. Для правительства и руководства ЛДП территориальная проблема, во-первых, дает возможность представить Японию не только как агрессора, но и как жертву второй мировой войны, во-вторых, создает условия достижения консенсуса между всеми политическими партиями. Что касается оппозиционных партий, то они учитывают патриотические, националистические настроения избирателей, которые считают, что Южно-Курильские острова принадлежат Японии.

Неблагоприятное впечатление на японскую общественность производило «единодушие» советских людей в поддержке советской официальной позиции как в этом, так и в других вопросах двусторонних отношений. Они усматривали в подобном «единодушии» антидемократический характер советского общества. Дело в том, что японская политическая культура предусматривает возможность высказывания позиций, отличных от официального курса. В японских публикациях можно найти взгляды ученых, которые выражают сомнения в праве Японии требовать возвращения Курильских островов. Несмотря на то что большинство японцев поддерживают позицию правительства по территориальной проблеме, отношение к разрешению этого вопроса далеко не однозначно. Как показывают опросы общественного мнения, около половины их участников считает, что разногласия по территориальной проблеме не должны препятствовать улучшению советско-японских отношений. В прессе широко обсуждаются возможности вернуться к положениям Совместной декларации СССР и Японии. Имеет своих сторонников и точка зрения, что решение этого сложного вопроса следует оставить будущим поколениям.

В эпоху гласности выяснилось, что и в советском обществе отнюдь не царит полное единомыслие в отношении подхода к решению конкретных проблем, порожденных второй мировой войной. Во время опроса общественного мнения, проведенного в 1988 г. ТАСС и Киодо Цусин, 2,5% советских участников заявили, что они не считают справедливыми границы, установленные между Японией и СССР после второй мировой войны²³.

Однако новое мышление с трудом пробивает себе дорогу. Когда народный депутат историк Ю. Афанасьев высказал свою точку зрения на решение территориальной проблемы, он подвергся резкому осуждению и обвинениям в «непатриотизме»²⁴. Мы не намерены вдаваться в суть выступления Ю. Афанасьева, а хотели бы поставить вопрос в иной плоскости: имеет ли право ученый, журналист, да и любой советский гражданин изложить свою точку зрения, отличающуюся от позиции

²³ Кстати сказать (и это тоже свидетельство трудностей нашего пути к полной открытости), вопрос и ответы на него не были включены в информацию «Правды» об опросе общественного мнения от 11 марта 1988 г.

²⁴ Правда. 20.10.1989.

правительства, МИДа или других официальных ведомств? Весь наш предыдущий опыт показывает, что «единодушная» поддержка внешнеполитического курса государства не приносила никаких политических дивидендов, а для международной общественности являлась еще одним свидетельством недемократичности советского общества.

Японская общественность положительно оценила более свободный, дискуссионный характер публикаций в советской прессе, обсуждения «закрытых» до недавнего времени проблем советско-японских отношений. В результате роста взаимопонимания между министрами иностранных дел СССР и Японии была достигнута договоренность о создании комиссии для нормального обсуждения всех вопросов, препятствующих заключению мирного договора между нашими странами.

Значительное влияние на формирование политического климата в Японии в отношении нашей страны оказывали прочно укоренившиеся в сознании японского народа стереотипы об СССР как «потенциальном противнике» и о «советской военной угрозе»²⁵. В неمالой степени они были порождены «холодной войной», конфронтацией между Востоком и Западом. Возникновение и распространение подобных стереотипов облегчало японскому правительству деятельность по укреплению военного потенциала страны и вовлечению ее в военную политическую стратегию Запада.

В 70—80-х годах на прилавках книжных магазинов в Японии появилось много книг, рассматривавших различные варианты третьей мировой войны на Дальнем Востоке, инициатором которой выступала советская армия. Так, в 1979 г. были опубликованы книги М. Сасэ «Если разразится китайско-советская война» и Т. Курусима «В Японии высадились советские войска». В первой советская армия «захватывает» о-в Хоккайдо, во второй нападению подвергается о-в Хонсю. Средства массовой информации постоянно публиковали данные о военном потенциале СССР, дислокации советских вооруженных сил на Дальнем Востоке, росте советского военного бюджета. Отсутствие же советских данных по этим вопросам привело к тому, что основным источником информации были обзоры ЦРУ и стратегических исследовательских центров Западной Европы.

Закреплению представлений о «советской военной угрозе» способствовал и ряд внешнеполитических акций СССР, которые интерпретировались японскими политиками, политологами, журналистами как подтверждение великодержавных устремлений Москвы. Именно в этом духе освещались события в Анголе, Эфиопии, Чехословакии, Польше и особенно Афганистане, причем в оценке действий советской стороны не было каких-либо значительных расхождений между политическими партиями, а также в общественном мнении Японии. Вторжение советских войск в Афганистан фактически явилось критической точкой падения авторитета СССР среди японской общественности и привело к фактическому замораживанию отношений между нашими странами²⁶.

Большинство японцев не связывают понятие «советской военной угрозы» с какой-либо непосредственной опасностью для Японии,

²⁵ Во время опроса, проведенного газетой «Иомиури» в мае 1979 г., отвечая на вопрос, с какой страной они связывают военную угрозу Японии, 79% указали на СССР, 20% — на США, 17% — на КНР, 12% — на КНДР (Ёрон тэса нэнкан. 1984, с. 539).

²⁶ Во время исследования, проведенного канцелярией премьер-министра в 1981 г., 48,8% опрошенных японцев назвали военное присутствие СССР в Афганистане и ускорение военного строительства на Дальнем Востоке важнейшей, после территориальной проблемы, причиной плохих отношений с СССР (Сэрон тэса нэнкан. 1982, с. 116).

а имеют в виду прежде всего возможность военного давления со стороны СССР, попыток решения каких-либо дипломатических или других проблем с «позиции силы». В последнее десятилетие в обиходе «советской военной угрозы» включались такие факторы, как увеличение военного потенциала СССР на Дальнем Востоке, активизация советских ВМС на Тихом океане, размещение ракетных частей на Курильских островах, создание советской военно-морской базы в Камране (СРВ)²⁷

Большое внимание средства массовой информации уделяли различным инцидентам, в которые, по мнению японской стороны, вовлечены советские вооруженные силы. Подобные инциденты становились объектом широкого обсуждения в парламенте и, таким образом, привлекали внимание широкой общественности. И так как обычно советская общественность не получала информации об этих инцидентах, то советским участникам совместных конференций, симпозиумов трудно было понять озабоченность японских коллег, а также отсутствие с их стороны интереса к обсуждению проблем «доверия» между нашими странами.

Многие японцы считали, что в СССР односторонне освещалась военная политика Японии. По мнению японских политологов, гипертрофированное внимание, которое уделялось советскими средствами массовой информации проблеме милитаризации Японии, преследовало определенные внутри- и внешнеполитические цели (в частности, активизировать антияпонские настроения в азиатских странах).

Японские средства массовой информации в течение последних десяти лет, опираясь на американские и западноевропейские источники, сообщали, что СССР тратит на военные нужды в несколько раз больше, чем США. Неудивительно, что во время опроса общественного мнения, организованного в октябре 1986 г. газетой «Иомиури», на вопрос: «Что Вам приходит на ум, когда упоминают СССР» — 73% опрошенных ответили: «Могучие вооруженные силы»²⁸

Чтобы ослабить и свести на нет образ потенциального противника, разрушить стереотип о «советской военной угрозе», необходимы усилия обеих стран. Японские официальные круги и общественность должны на базе новых реалий содействовать улучшению политического климата в отношении СССР. Советскому же Союзу необходимо более активно реализовать концепцию оборонной достаточности на Дальнем Востоке, предоставлять информацию, обсуждать любые аспекты своей военной политики на Дальнем Востоке в советской печати. Только открытость и гласность будут способствовать снятию образа врага и возникновению доверия между нашими странами.

²⁷ Во время опроса, проведенного газетой «Иомиури», выяснилось, что японцы хорошо информированы о советских военных самолетах и кораблях, которые нередко появляются вблизи Японии (об этом заявили 63,9% опрошенных), советских базах на о-вах Кунашир и Итуруп (36,1%), советских истребителях «Бэкфайр», дислоцированных на Дальнем Востоке (17,3%), и авианосце «Минск» (16,2%). — Ёрон тэса нэнкан. 1984, с. 539.

²⁸ Ёрон тэса нэнкан. 1988, с. 502.

Общественное мнение и внешняя политика Японии

И. А. Романова

Во всем мире в последние годы наблюдается возрастание роли общественного мнения, в частности усиливается его влияние на решение внешнеполитических вопросов. В полной мере сказанное относится и к Японии.

80-е годы, и в особенности их вторая половина, со всей очевидностью свидетельствуют об активизации деятельности страны на международной арене. В отличие от недавнего прошлого, когда Японию волновали преимущественно собственные проблемы, сейчас практически ни один важный вопрос международной значимости — глобального или регионального характера — не решается без ее участия. Статус Японии на мировой арене настолько возрос, что ей стали прочить место мирового лидера — не только экономического, но и политического — в грядущем XXI веке. Вместе с тем политический успех Японии зависит от ряда факторов. И среди них немалое значение имеет поддержка общественным мнением стремления руководства страны добиться такого успеха.

Начавшийся после поражения во второй мировой войне процесс демократизации общества, обеспечивший японцам широкий доступ к информации, в немалой степени стимулировал их интерес к внешней политике государства. В первые послевоенные годы в центре внимания японской общественности оказались вопросы урегулирования взаимоотношений со странами — участницами войны, особенно с победителями, ведь от этих взаимоотношений зависели дальнейшие судьбы японского народа, развитие Японии.

Большое влияние на восприятие вопросов, связанных с внешней политикой, оказали события 1960 г., когда в Японии развернулось общенациональное движение против пересмотра японо-американского «договора безопасности». Именно эти события заставили японцев осознать, что проблемы внешней политики могут вырасти в проблемы внутривнутриполитического, социального значения.

Понимание взаимосвязи и взаимозависимости внутренней и внешней политики стимулировало дальнейший рост интереса к последней со стороны японского населения. Например, исследования общественного мнения, проводившиеся в Японии в 60—70-е годы¹, показывают, что в тот период наибольшее внимание японцы уделяли совершенно конкретным вопросам во взаимоотношениях с США, СССР, КНР.

¹ См.: Сэрон тэса итиран: 1947—1979 (Основное содержание опросов общественного мнения за 1947—1979 гг.). Токио, 1979.

В 80-е годы в массовом восприятии внешнеполитической сферы произошли качественные изменения. Прежде всего дальнейший рост внимания к проблемам внешней политики с начала 80-х годов стимулировала усиливавшаяся среди японского населения обеспокоенность угрозой возникновения ядерной войны. В 1985 г., например, 56% опрошенных были убеждены в том, что такая война не может не разразиться².

Неудивительно поэтому, что японская общественность пристально следит за диалогом, начавшимся в последние годы между СССР и США, в области сокращения ядерных вооружений, видя в нем залог сохранения мира на Земле. Об этом, в частности, заявили 42,1% японцев в ходе исследования, проведенного канцелярией премьер-министра в 1988 г. (в 1982 г. подобного мнения придерживались 36,5%)³.

Правда, вначале диалог был воспринят многими японцами со значительной долей недоверия и скепсиса. Так, в ходе опроса, осуществленного после советско-американской встречи на высшем уровне в Вашингтоне в 1987 г. и подписания Договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности, 50% японцев заявили, что развитие отношений между западными и социалистическими странами в результате этого события практически не изменится⁴.

Однако под влиянием реальности сегодняшних дней взгляды японцев начинают окрашиваться в более оптимистические тона — с большим доверием начинают они относиться к нормализации отношений между СССР и США. Как показал опрос, проведенный японской газетой «Асахи» совместно с американской фирмой Л. Харриса⁵ сразу же после советско-американской встречи в верхах, состоявшейся в начале декабря 1989 г. на о-ве Мальта, в Японии увеличилось число тех, кто считал, что состояние напряженности между Западом и Востоком значительно ослабнет в течение ближайших лет. Об этом, в частности, заявили 54% опрошенных, и только 28% высказали противоположное мнение⁶.

Отражением наметившейся в общественном мнении тенденции в пользу более доверительного отношения к процессу разрядки на международной арене, безусловно, можно считать и высказанное 60% японцев в 1989 г. мнение о том, что «всеобщее разоружение на планете возможно»⁷.

Внимание японского общества к вопросам внешней политики усиливает и резко повысившийся международный авторитет Японии. Японцы начинают осознавать особую ответственность за внешнюю политику своей страны, на которую, как они полагают, изменение ее статуса в мире накладывает определенные обязательства. Одним из примеров проявления подобных настроений стали результаты опроса общественного мнения, проведенного в 1988 г. В ходе исследования выяснилось, что 77,2% опрошенных (на 5% больше, чем в 1984 г.) выступили за сокращение ассигнований Японии на вооруженные силы или за сохранение их на прежнем уровне⁸. Характерно, что этот опрос об отношении японцев к расходам на оборону стал первым после того, как в конце 1986 г. был превышен «потолок» оборонных расходов, находившийся с 1976 г. в Япо-

² Asahi Evening News. 20.07.1985.

³ The Daily Yomiuri. 29.06.1988; Сэрон тэса нэнкан. 1983, с. 176.

⁴ Асахи симбун. 28.12.1987.

⁵ Фирма «Louis Harris and Associates» регулярно занимается в США опросами общественного мнения.

⁶ Асахи симбун. 27.12.1989.

⁷ Asahi Evening News. 29.07.1989.

⁸ The Daily Yomiuri. 29.06.1988.

нии на уровне 1% валового национального продукта (ВНП). Следует подчеркнуть и то, что он был проведен месяц спустя после подписания советско-американского договора о ликвидации сил промежуточной дальности. Комментируя результаты исследования, газета «Дейли Йомиури» писала: «Опрос отражает мнение народа о том, что отмена „потолка“ на уровне 1% ВНП не позволяет правительству неограниченно наращивать оборонные расходы. К тому же большинство опрошенных считают, что сейчас нет никакой необходимости идти на резкое повышение оборонных расходов, поскольку осуществляется процесс сокращения ядерных вооружений»⁹

Проявляя все большую осведомленность и компетентность в вопросах внешней политики, общественное мнение, в свою очередь, оказывая влияние на внешнеполитический процесс.

Чтобы понять, какова роль общественного мнения в осуществлении внешней политики Японии, необходимо выделить такие понятия, как «процесс формирования внешней политики» и «механизм принятия внешнеполитических решений»¹⁰. В первом случае мы имеем дело со сложным и комплексным процессом, на который оказывает влияние целый спектр как внутривнутриполитических, так и международных факторов. Внутри государства в него вовлечены практически все силы, составляющие политическую структуру общества: государственные институты (премьер-министр и его кабинет, парламент), партии, организации монополистического капитала, включая предпринимательские («группы давления»), средства массовой информации, различные общественные организации. Общественное мнение обладает немалыми возможностями воздействия на внешнюю политику на этом уровне.

Напротив, в механизм принятия внешнеполитических решений (т. е. их подготовку, выработку и одобрение) включены только те силы, которые обладают реальной властью в японском обществе. На данной стадии воздействие общественного мнения на внешнюю политику в целом ограничено, хотя оно и может оказывать определенное влияние на политических лидеров, непосредственно занимающихся выработкой и принятием внешнеполитических решений, тем более что они (таковы реальность и специфика политической жизни японского общества) стремятся действовать по возможности в условиях национального консенсуса.

Общественное мнение может оказывать непосредственное давление на правительство в вопросах внешней политики. В качестве примера можно сослаться на уже упоминавшиеся события 1960 г., связанные с борьбой широких слоев японской общественности против заключения японо-американского «договора безопасности». В целях нормализации обстановки в стране правительство вынуждено было пойти на ряд корректировок в проведении политического курса. В частности, был отменен намеченный на 1960 г. визит в Японию американского президента Д. Эйзенхауэра. В том же году был вынужден уйти в отставку премьер-министр Н. Киси.

Вместе с тем договор все же был подписан. Однако это не означало поражения общественного мнения, как могло показаться на первый взгляд. Напротив, события 1960 г. со всей очевидностью

⁹ Там же.

¹⁰ Подробное см.: Алиев Р. Ш.-А. Внешняя политика Японии в 70-х — начале 80-х годов: теория и практика. М., 1986; Вербицкий С. И. Некоторые аспекты механизма формирования и принятия внешнеполитических решений в Японии. — Правящие круги Японии: механизм господства. М., 1984.

продемонстрировали, что в стране появилась новая сила, без реального учета которой невозможно развитие демократии в обществе и, более того, открытое игнорирование которой при принятии любых политических решений чревато возникновением в обществе социальной напряженности, а возможно, и политического кризиса. В этой связи к общественному мнению в Японии стали относиться достаточно серьезно на самых различных уровнях.

Общественное мнение достаточно сложно выявить в процессе повседневной деятельности правительства. Однако со всей определенностью можно сказать, что политические лидеры учитывают его в процессе принятия политических решений¹¹. При правящей Либерально-демократической партии (ЛДП) создан Информационный комитет, в функции которого входит обязанность поддерживать связи с общественностью, проводить общественные слушания, опросы общественного мнения, а также распространять среди населения различные информационные материалы. Специальные отделы, комитеты, местные партийные представительства, с одной стороны, доводят до сведения японцев основные решения ЛДП в области как внутренней, так и внешней политики, а с другой — занимаются сбором информации о том, как эти решения были приняты.

Связь с общественностью правительство осуществляет и через такие свои органы, как Информационное бюро при канцелярии премьер-министра (Сорифу кохосицу), а также Исследовательский отдел при кабинете министров (Найкаку тэсасицу), выполняющий функции политической разведки и имеющий характер спецслужбы. Они занимаются, в частности, сбором и анализом информации о реакции населения на проводимую политику, координацией действий с соответствующими отделами всех министерств, а также доведением до сведения общественности точки зрения правительства на политические вопросы.

Помимо двух указанных правительственных специализированных организаций существуют различные советы и исследовательские комитеты в аппарате премьер-министра и каждого министерства для работы с массами. В последние годы все активнее вступают в контакты с представителями общественности работники информационных отделов министерства иностранных дел (МИД) и Управления национальной обороны Японии (УНО).

О том, что правительство придает общественному мнению важное значение в своей внешнеполитической деятельности, говорят и многочисленные опросы по проблемам внешней политики. Прежде всего такие исследования могут организовываться непосредственно самим правительством. В этом случае их осуществляют такие органы, как упоминавшиеся выше Информационное бюро при канцелярии премьер-министра и Исследовательский отдел при кабинете министров. Нередко они изучают взгляды населения совместно с информационными отделами МИДа и УНО.

Опросы могут проводиться и по прямым заказам правительства. Как правило, их выполняют коммерческие организации — чаще всего компа-

¹¹ На необходимость считаться с общественным мнением не раз указывали в своих выступлениях многие главы японских послевоенных администраций. Так, премьер-министр Т. Мики заявлял, что «нет настоящей дипломатии, оторванной от общественного мнения». А другой премьер-министр Японии, М. Охира, отмечал, что «демократия, которая уважает свободу слова, просто не будет работать, если она будет игнорировать общественное мнение» (см.: *The Pacific Rivals: a Japanese View of Japanese-American Relation*. N. Y 1971, с. 316—319).

ния «Тюо тэса ся». Опросы фирма проводит сама, но результаты направляет в секретариат премьер-министра, где они обрабатываются совместными усилиями социологов и правительственных чиновников.

Иногда заказы правительства берут на себя средства массовой информации, хотя, как правило, последние проводят исследования общественного мнения самостоятельно. В последнем случае правительство активно использует полученные результаты в своей работе. Изучением общественного мнения в Японии занимаются все общенациональные газеты («Асахи», «Майнити», «Иомиури», «Санкэй», «Нихон кэйдзай»), а также многие региональные, префектуральные и городские газеты. Среди последних особо следует отметить «Токио симбун». Помимо газет опросами занимаются и информационные агентства Дзидзи Цусин и Киодо Цусин. В частности, в Киодо Цусин действует исследовательский центр, при котором создана на кооперативных началах Японская ассоциация по проведению опросов общественного мнения, объединяющая 36 региональных и префектуральных газет.

Правительство в своей работе нередко обращается к результатам опросов, осуществляемых в Японии и некоммерческими организациями. К таким организациям относятся различные НИИ, общества и т. п., например Институт математической статистики при министерстве просвещения, Институт по изучению общественного мнения, функционирующий в рамках общенациональной корпорации Эн-эйч-кей, а также различные академические институты, факультеты социологии в университетах. Все эти организации специализируются на изучении и анализе различных сторон общественного мнения. Опросы по внешнеполитической тематике проводятся в среднем два-три раза в год, однако в период, когда происходит важное политическое событие, они могут организовываться чаще. Кроме того, как своеобразный «пробный шар» такие исследования осуществляются в условиях непосредственной подготовки определенного внешнеполитического решения, а также уже после его принятия с целью выяснения реакции населения.

В последние годы значительно увеличивается число исследований на внешнеполитические темы, в которых наряду с японскими участвуют зарубежные социологические службы. Так, много совместных опросов проводится в области японо-американских связей, отношений Японии со странами Азии. Вводится также практика проведения подобных опросов советскими и японскими организациями по японо-советским отношениям.

Результаты основных исследований общественного мнения по внешнеполитической тематике, как правило, публикуются в ежегодниках («Сэрон тэса нэнкан») и ежемесячниках («Сэрон тэса гэккан»), а также отдельных брошюрах, издаваемых японским правительством или различными организациями. Газеты помещают итоги проводимых ими опросов на своих страницах.

Традиционной формой воздействия общественного мнения на внешнюю политику Японии является опосредованное влияние через существующий в стране вокруг той или иной проблемы общественный климат. Рассмотрим кратко это влияние на примере формирования японо-китайских отношений.

В сознании японцев с древности укоренился позитивный образ Китая и китайцев. Это связано с тесным переплетением истории двух стран, с широким развитием самых различных контактов с периода средневековья, с духовной общностью японского и китайского народов (ведь многие культурные традиции и ценности были заимствованы Японией у своего соседа).

В определенной степени этот образ претерпел изменения после второй мировой войны, когда Китай оказался в лагере социалистической системы. Кроме того, негативно повлияли на образ Китая недоверие японской общественности к политике, проводившейся руководством Мао Цзэдуна, отсутствие официальных контактов. Немалую роль сыграло и враждебное отношение к Китаю со стороны основного союзника Японии — США.

В то же время в обществе подспудно нарастало мощное движение в пользу налаживания традиционных связей с Китаем. Это находило свое выражение в неофициальных контактах с КНР практически всех без исключения оппозиционных партий, деловых кругов, сообщениях средств массовой информации, опросах общественного мнения. Поэтому, когда в июле 1971 г. президент США Р. Никсон объявил о своем решении посетить КНР, а позже, в феврале 1972 г., нанес визит в Пекин, в Японии разразился своего рода «китайский бум».

Многочисленные опросы населения, проводившиеся в тот период, демонстрировали всплеск общественного интереса к Китаю — его экономике, политике, истории и культурным ценностям, особенностям взаимоотношений с Японией. Судя по результатам опросов, подавляющее большинство японцев выступали за необходимость нормализации отношений с КНР, более того — за осуществление ее в самые кратчайшие сроки. В ходе общенационального опроса, проведенного «Асахи симбун» в июне 1970 г., 64% японцев выступили за восстановление дипломатических отношений с КНР и только 11% — против. Исследование, выполненное той же газетой через год, в мае 1971 г., продемонстрировало, что число сторонников нормализации отношений возросло до 73%, тогда как число ее противников снизилось до 5%. В августе-сентябре 1971 г. (после заявления Р. Никсона о намеченном визите в КНР) 63% опрошенных высказались за немедленное восстановление дипломатических отношений, а против таких шагов выступил лишь 1%¹².

Многие японцы, отказываясь от своих прежних позиций, проявили готовность в тот период пожертвовать связями с Тайванем в пользу налаживания контактов с КНР. Так, в мае 1971 г. каждый из трех опрошенных «Асахи симбун» согласился с мнением, что для нормализации отношений с КНР необходимо признание правительства единственным законным правительством Китая и что Тайвань — это неотъемлемая территория КНР¹³.

В начале 70-х годов Китай начинает восприниматься японцами как «самая дружественная Японии страна»: в ходе опросов, проведенных «Асахи симбун» в декабре 1971 и августе 1972 г., соответственно 33 и 38% японцев назвали Китай «самой дружественной страной», а США переместились на второе место (28 и 29%)¹⁴. Опросы общественного мнения свидетельствовали также, что Китай становится в этот период второй после США страной, с которой, по мнению японцев, следует сотрудничать в будущем¹⁵.

Психологическая атмосфера, установившаяся в начале 70-х годов в Японии, существенно облегчила шаги сформированного в июне 1972 г. нового кабинета министров во главе с К. Танака на пути восстановления

¹² Ori Kan. Japanese Public Opinion and Sino-Japanese Relations: 1969—1972. Postwar Trends in Japan. Tokyo, 1975, с. 39—40.

¹³ Там же, с. 44.

¹⁴ Асахи симбун. 03.01, 18.09.1972.

¹⁵ Ori Kan. Japanese Public Opinion and Sino-Japanese Relations, с. 47.

дипломатических отношений с Китаем: правительство не только могло не опасаться сопротивления со стороны оппозиции, общественного мнения, но и имело все основания обратить в свою пользу активную поддержку в данном вопросе со стороны различных общественных слоев. В итоге дипломатические отношения были установлены в кратчайшие сроки — уже в сентябре 1972 г.

С момента восстановления дипломатических связей Китай стабильно занимает второе место после США в шкале внешнеполитических приоритетов Японии. В 1978 г. это нашло свое выражение в подписании между двумя странами Договора о мире и дружбе, о котором 10 лет спустя, в октябре 1988 г., премьер-министр Японии Н. Такэсита, призвав к продлению его «на вечные времена», сказал, что «он не только улучшил отношения между странами, но и внес вклад в дело мира и процветания Азии и всего мира»¹⁶.

Двусторонние отношения не были бы такими тесными, если бы не взаимная поддержка со стороны общественности двух стран: в настоящее время около 90% японцев и китайцев высказывают пожелание развивать взаимную дружбу и в будущем¹⁷. Следует, правда, отметить, что если 70% японцев заявляют о своем доверии к Китаю, подчеркивая близость к китайскому народу, то более 30% китайцев не питают теплых чувств к своим соседям¹⁸. Это объясняется прежде всего тем, что в КНР еще живы воспоминания о военной агрессии Японии в 30—40-е годы, а следовательно, и тревога, что со временем Япония может опять превратиться в военную державу. Возмущает китайцев и «экономическая агрессия» Японии в отношении их страны.

Говоря о доверии, которое испытывают японцы к Китаю и китайцам, необходимо вместе с тем отметить, что оно в определенной степени было поколеблено после насильственного подавления массовых демократических демонстраций в Пекине на площади Тяньаньмэнь в июне 1989 г. Эти события вызвали крайне негативную и весьма бурную реакцию со стороны японской общественности. Все японские газеты опубликовали обширные информационные сообщения из Китая, сопроводив их подробными фотоматериалами. Обстановке в КНР были также посвящены редакционные статьи всех газет.

Общенациональная газета «Йомиури» назвала события 4 июня «кровавым воскресеньем». В редакционной статье указывалось, что это была «зверская расправа, которая недопустима в современном обществе» и которая получит «жесткую историческую оценку»¹⁹.

Другая общенациональная газета, «Майнити», заявила: «Развернув кровавые репрессии, правительство Китая совершило убийства студентов и других представителей населения». Газета выразила серьезные сомнения по поводу «степени зрелости КНР как одного из членов западного сообщества», а также высказала убеждение, что происшедшие события неизбежно окажут «резко негативное влияние на японо-китайские отношения»²⁰.

Крайнюю озабоченность промышленных кругов Японии выразила влиятельная газета «Нихон кэйдзай», заявив, что события в Китае «неизбежно серьезно повлияют на японо-китайские экономические отношения,

¹⁶ The Daily Yomiuri. 24.10.1988.

¹⁷ The Daily Yomiuri. 30.09.1988.

¹⁸ Там же.

¹⁹ Йомиури симбун. 05.06.1989.

²⁰ Майнити симбун. 05.06.1989.

в частности ослабят стремление японских компаний к капиталовложению в этой стране»²¹

Резкий протест высказала оппозиция. Так, печатный орган Коммунистической партии Японии газета «Акахата» опубликовала заявление ЦК КПЯ под заголовком: «Решительно осуждаем грубый акт руководства партии и правительства Китая, которые растаптывают социалистическую демократию». В заявлении говорилось о недопустимости применения оружия против мирного массового движения народа и содержался призыв «к урегулированию положения на основе уважения прав населения, о чем записано в китайской конституции»²².

С осуждением событий на площади Тяньаньмэнь выступили также видные японские специалисты-китаеведы. В частности, бывший посол Японии в КНР И. Накаэ высказал мнение, что «применение вооруженных сил в отношении участников выступлений за демократизацию страны станет большим минусом для Китая»²³. Профессор Иокогамского муниципального университета, занимающийся проблемами современного Китая, С. Ябуки назвал события «кровавыми» и «поистине грубым актом», который «неизбежно подорвет доверие китайского народа к правительству»²⁴.

Негативное отношение японской общественности к действиям пекинского руководства не могло не оказать влияние на действия японского правительства. В частности, был наложен запрет на предоставление КНР льготных кредитов на сумму 810 млрд. иен. И только в июле 1990 г. на совещании в Хьюстоне глав государств и правительств семи ведущих индустриальных стран Япония объявила о своем намерении предоставить Китаю обещанный заем. Отказывая китайцам в кредитах на протяжении почти целого года, японские официальные лица подчеркивали, что они не могли нарушить международные обязательства, а также поступить вопреки общественному мнению страны²⁵.

В последние годы роль общественного мнения становится особенно заметной в области японо-американских отношений, которые японская дипломатия рассматривает как приоритетные во внешней политике Японии.

В течение послевоенного периода от сильных антиамериканских настроений и восприятия Соединенных Штатов как врага общественное мнение Японии к 90-м годам пришло к образу США как «самой дружественной Японии страны», которая уже на протяжении многих лет неизменно пользуется наибольшим доверием среди японцев. По итогам опросов, 70% населения Японии (в США — 67%) оценивают в настоящее время японо-американские отношения как «дружественные» или «очень дружественные»²⁶. Хотя в США до сих пор помнят «вероломное нападение» японцев на военно-морскую базу в Перл-Харборе, а в Японии не забывают атомные бомбардировки Хиросимы и Нагасаки, вместе с тем подавляющее большинство японцев и американцев (соответственно 83 и 84%) считают, что «их взаимное восприятие друг друга в качестве врага отошло в прошлое»²⁷.

В чем же причина подобной трансформации взглядов японцев? Она заключается прежде всего в экономических успехах страны, благодаря

²¹ Нихон кэйдзай симбун. 05.06.1989.

Акахата. 05.06.1989.

²³ Иомиури симбун. 05.06.1989.

²⁴ Там же.

²⁵ См., например: Far Eastern Economic Review. 10.05.1990, с. 17.

²⁶ The New York Times. 23.02.1989; 20.02.1990.

²⁷ The New York Times. 23.02.1989.

которым Япония стала мировой державой. Японцы отдают себе отчет в том, что столь быстрого и бурного расцвета экономики их страна вряд ли смогла бы добиться без послевоенной реорганизации всей структуры политической, экономической и социальной жизни, которую в значительной степени помогли осуществить США. В 1989 г. 73% японцев высказали мнение, что Япония выиграла от перемен, произошедших во время послевоенной оккупации США²⁸.

Столь весомых успехов в экономике страна во многом смогла добиться и потому, что не тратила огромных средств на военные нужды. Согласно заключенному между Японией и США в 1951 г. договору последние обязались обеспечить безопасность Японии. По этой причине подавляющее большинство японского населения выступает в настоящее время за укрепление военно-политического союза с США. Так, в 1988 г. около 70% японцев поддерживали японо-американский «договор безопасности» и только 7,2% выступили за его расторжение (в 1985 г. ликвидации договора требовали 16% японцев)²⁹.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что общественный климат в Японии в целом благоприятствует проведению официальной политики, направленной на тесные союзнические отношения с Соединенными Штатами.

Однако на современном этапе резко обострились противоречия между двумя странами в области экономики и торговли. Это, в свою очередь, не может не сказываться на взглядах японцев. Правда, большинство из них (63%) считает, что двусторонняя торговля благоприятна для японской экономики (1989 г.)³⁰. В то же время в Японии преобладают пессимистические взгляды на развитие этих отношений в будущем: в 1989 г. только 16% опрошенных были уверены в улучшении состояния двусторонней торговли в ближайшие годы, тогда как 37% заявили о его ухудшении, а 43% высказали мнение, что оно не изменится³¹.

Одну из причин ухудшения отношений японцы видят в том, что США оказывают несправедливое давление на Японию, пытаясь за ее счет решить свои проблемы. Это вызывает недовольство и раздражение в стране. Если Япония достаточно сильна, чтобы снабжать весь мир компьютерными чипами, легковыми автомобилями и даже оказывать помощь другим государствам, считают японцы, то она вполне может противостоять требованиям США³².

Вместе с этим в Японии распространены и диаметрально противоположные взгляды. В ходе опроса, проведенного американским еженедельником «Бизнес уик» совместно с фирмой Л. Харриса в 1989 г., более половины опрошенных заявили, что Япония устанавливает несправедливые барьеры для американского импорта, 62% указали, что Япония могла бы проявлять большую гибкость в торговле, а 64% высказались в пользу проведения реформы громоздкой системы распределения в стране³³.

Однако в последнее время голоса возмущения все явственнее заглушают иные мнения, а в результате усиливаются антиамериканские настроения. В определенной степени их характеризуют итоги опроса, проведенного летом 1987 г. «Асахи гакусэй симбун» среди учащихся

²⁸ Там же.

²⁹ The Daily Yomiuri. 29.06.1988; Сэрон тэса нэнкан. 1986, с. 527.

³⁰ The New York Times. 23.02.1989.

³¹ Там же.

Там же.

Business Week.

японских средних школ. Большинство опрошенных (40%) заявили, что врагом их страны в будущей войне скорее всего будет не СССР, а США. Война с американцами, объяснили свое мнение школьники, начнется «из-за непрерывного и непримиримого нарастания торгово-экономических противоречий»³⁴.

В США также усиливаются антияпонские настроения. По мнению многих американцев, экономическая мощь Японии представляет для них большую угрозу, чем военная мощь СССР³⁵.

Взаимная неприязнь усугубляется тем, что она все более окрашивается, с одной стороны, в расистские, а с другой — в националистические тона. Уже на протяжении нескольких лет американские газеты пестрят заголовками и сообщениями о «желтой угрозе», «японской экспансии», «агрессивной сущности японцев» и т. п. Все это вызывает возмущение в Японии, где считают, что американская критика явно отдает расизмом. Газета «Дейли Йомиури», в частности, отмечала, что американцы «выступают за главенство белых. Они не хотят, чтобы японцы, раса цветных, увеличивали свое влияние»³⁶.

В США, в свою очередь, упрекают японцев за националистические настроения. В сентябре 1986 г. шквал возмущения здесь вызвало выступление премьер-министра Японии Я. Накасонэ на семинаре ЛДП, где он заявил, что интеллектуальный уровень американцев ниже, чем японцев. Потом Японии долго пришлось объясняться и извиняться за столь «необдуманное» заявление своего премьера. Однако вскоре выяснилось, что Накасонэ, сделав подобное заявление, выразил точку зрения почти половины населения Японии. Можно представить себе возмущение американцев, когда они узнали из очередных опросов что, по мнению 40% японцев, аналогичных взглядов придерживаются многие в Японии³⁷. 42% опрошенных заявили, что наличие в Соединенных Штатах национальных меньшинств является одной из причин экономических проблем этой страны³⁸.

Усиление антиамериканских настроений в Японии и антияпонских в США происходит на фоне укрепления политического влияния Японии в мире. На Японских островах это ведет к преодолению чувства неполноценности перед США, к возрождению национальной гордости, к росту уверенности в себе и своих силах.

В обеих странах крепнет убеждение, что Япония в конечном счете заменит США в качестве ведущей экономической и политической державы. Это подтверждают, в частности, результаты совместного японо-американского опроса, проведенного в 1989 г., в ходе которого 49% японцев и 48% американцев заявили, что США теряют влияние как мировая держава, тогда как 62% японцев и 63% американцев высказали убеждение в том, что Япония, став мировой державой, должна взять на себя обязанности по отношению к другим странам³⁹.

В США подобные настроения приводят к тому, что американцы начинают чувствовать ущемленной свою национальную гордость. В результате многие из них требуют от правительства применения к Японии экономических санкций. Кроме того, они поддерживают призывы американской администрации к Японии в большей мере делить бремя военных расходов.

³⁴ Asahi Evening News. 11.08.1987.

³⁵ The New York Times. 20.02.1990.

³⁶ Daily Yomiuri. 25.01.1990.

³⁷ Сэрон тэса нэнкан. 1988, с. 465.

³⁸ The New York Times. 23.02.1989.

³⁹ Там же.

Под влиянием укрепления экономических и политических позиций Японии, а также требований со стороны США, чтобы Япония увеличивала свой вклад в собственную оборону, происходят сдвиги и в восприятии японцами военно-политических отношений с США. Так, усиливается недоверие к США в вопросах выполнения последними военных обязательств перед Японией в рамках японо-американского «договора безопасности». Например, в ходе очередного совместного опроса, проведенного в 1989 г., только 44% японцев выразили мнение, что США выполняют свои обязательства, тогда как 46% были уверены в обратном⁴⁰.

В целом в общественном климате, складывающемся в настоящее время как в Японии, так и в США вокруг японо-американских отношений, набирают силу негативные тенденции. Положение настолько серьезное, что, если в ближайшие годы не произойдет качественного изменения всей структуры японо-американских связей, общественно-психологическая атмосфера в Японии и США может оказать отрицательное влияние на дальнейшее развитие их взаимоотношений.

Возможность подобного поворота в общественном мнении Японии обуславливается и тем, что в последние годы наметилась тенденция к определенным изменениям в восприятии японцами японо-советских отношений.

С конца 70-х годов и вплоть до недавнего времени общественное мнение в Японии в этой области формировалось в значительной степени под углом зрения «советской военной угрозы», позволяя правительству, с одной стороны, проводить курс на конфронтацию с СССР, а с другой — укреплять военно-политические связи с США.

Согласно опросам общественного мнения, многие японцы в первой половине 80-х годов были уверены, что военная мощь СССР представляет непосредственную угрозу их стране. Так, во время опроса, проведенного газетой «Иомиури» в 1979 г., около 50% японцев высказали тревогу за безопасность своей страны, причем 80% из них угрозу ее безопасности видели в СССР⁴¹. В ходе очередного опроса в 1983 г. аналогичный ответ дали 75% опрошенных⁴². К 1985 г. число тех, кто видел в Советском Союзе основного потенциального противника, сократилось до 53,5%⁴³. Однако до сих пор СССР остается в представлении японцев потенциальным противником. Следует отметить, что в 1985 г. на США как на страну, угрожающую Японии, указали только 7,8%, а на КНР — и того меньше (лишь 2,3% опрошенных)⁴⁴.

Причину своего беспокойства японцы объясняли прежде всего тем, что «СССР проводит свою внешнюю политику с позиции военной силы»: в 1982 г. так считали 25,1% опрошенных, в 1984 г. — 27,6, в 1986 г. — 27%⁴⁵.

Но, пожалуй, одной из главных причин уверенности японцев в «угрозе с Севера» стала нерешенная территориальная проблема между СССР и Японией⁴⁶. В 80-е годы, в частности, росла тревога японцев по поводу

⁴⁰ Там же.

⁴¹ Сэрон тэса нэнкан. 1981, с. 539.

⁴² Сэрон тэса нэнкан. 1984, с. 544.

⁴³ Сэрон тэса нэнкан. 1986, с. 517.

⁴⁴ Там же.

⁴⁵ Сэрон тэса нэнкан. 1983, с. 122; 1986, с. 101; 1988, с. 124—125.

⁴⁶ Япония требует, чтобы Советский Союз вернул ей четыре Курильских острова (Итуруп, Кунашир, Хабомаи и Шикотан), которые в Японии известны как «северные территории». Эти острова вошли в состав СССР после поражения Японии во второй мировой войне. До недавнего времени Советский Союз вообще отказывался обсуждать данную проблему как несуществующую.

«строительства советских военных баз на северных территориях и нежелания Советского Союза решить территориальную проблему». Такое мнение высказывали в 1984 г. 50,5%, а в 1986 г.—уже 57,7% японцев. В 1981 г. о том, что Советский Союз «незаконно оккупировал и силой удерживает северные территории», заявили 36,1% опрошенных, а в 1984 г.—уже 42,6%⁴⁷

В итоге тревога по поводу безопасности Японии, непонимание со стороны японцев жесткой позиции СССР по территориальной проблеме привели к значительному усилению недоверия в целом к Советскому Союзу. Об этом заявили в 1979 г. 21,3%, в 1984 г.—26,5, а в 1986 г.—уже около 31% японцев⁴⁸.

Несколько факторов обусловили возникновение в Японии в первой половине 80-х годов весьма неблагоприятного общественного климата в отношении СССР. Во-первых, обострение международной обстановки под влиянием конфронтации между СССР и США; во-вторых, принятые со стороны Советского Союза шаги, в частности ввод войск в Афганистан, а также размещение в азиатской части СССР ракет СС-20; в-третьих, отказ СССР обсуждать территориальную проблему. Эти объективные факторы способствовали раздуванию в стране антисоветской пропаганды, которая поддерживала у японского населения чувство страха и вражды к СССР.

В последние годы под влиянием позитивных изменений в международных отношениях, демократических процессов, происходящих в Советском Союзе, в том числе и под воздействием многочисленных мирных инициатив со стороны СССР, наметилась тенденция к потеплению общественного климата в Японии в отношении Советского Союза. Это находит свое выражение и в опросах населения. К примеру, если в 1984 г. в ходе опросов только около 2% японцев называли СССР «миролюбивой страной», то в 1988 г.—20,6%⁴⁹. В 1986 г. дружеское расположение к нашей стране испытывали около 9% опрошенных, а в 1988 г.—уже около 18%⁵⁰. Увеличивается в Японии также число тех, кто «считает необходимым создание в дальнейшем более дружественных отношений между СССР и Японией». Во время опроса, организованного «Иомиури симбун» в октябре 1986 г., такое мнение высказали 75%⁵¹, а в ходе совместного опроса, проведенного той же газетой с Институтом социологических исследований АН СССР в мае 1988 г., об этом заявили уже 86% японцев⁵².

Наметившаяся тенденция оказывает позитивное влияние на внешнеполитический курс японского правительства в области японо-советских отношений, что находит свое выражение в постепенном укреплении и активизации политического диалога между СССР и Японией. Безусловно, прежде всего этому способствовали сближение между СССР и США, разрядка международной напряженности в целом. В значительной степени начало диалога облегчило и изменение прежней позиции СССР, его готовность вести всеобъемлющие переговоры о заключении мирного договора между Японией и СССР, включая и территориальную проблему. Кроме того, благоприятный климат, который сложился на международной арене в отношении СССР, способствует тому, что голоса, разда-

⁴⁷ Эрон тэса нэнкан. 1986, с. 101; 1988, с. 125; 1983, с. 176; 1986, с. 136.

⁴⁸ Эрон тэса нэнкан. 1981, с. 115; 1986, с. 101; 1988, с. 124—125.

⁴⁹ Токио симбун. 06.03.1988.

⁵⁰ Эрон тэса нэнкан. 1988, с. 124; Токио симбун. 06.03.1988.

⁵¹ Эрон тэса нэнкан. 1988, с. 502.

⁵² Иомиури симбун. 28.06.1988.

ющиеся в Японии в пользу развития отношений с СССР, имеют гораздо больше шансов быть услышанными и учтенными правительством при разработке внешнеполитического курса.

Вместе с тем не нужно забывать о том, что речь пока все же идет лишь о наметившейся тенденции в общественном мнении Японии, но отнюдь не о кардинальном повороте во взглядах японцев на Советский Союз. В первую очередь этому мешает чувство недоверия к СССР, которое еще широко распространено среди японского населения. Так, в настоящее время около 40% японцев считает, что Советский Союз пока не является страной, которой можно доверять⁵³.

Несмотря на то что многие в Японии с энтузиазмом восприняли демократические преобразования, начавшиеся в СССР, лишь 10% японцев высказывают уверенность в том, что «успех перестройки в СССР обеспечен»⁵⁴. В ходе исследования общественного мнения, проведенного «Майнити симбун» в 1990 г., только 38% японцев ответили утвердительно на вопрос, сможет ли М. Горбачев довести до конца начатые в СССР реформы (аналогичный ответ дали 58% американцев и 46% представителей советской общественности)⁵⁵.

Доверие японцев к СССР, особенно сейчас, находится в прямой зависимости от урегулирования территориальной проблемы между двумя странами. Многочисленные опросы общественного мнения показывают, что $\frac{4}{5}$ японского населения выступают за возвращение «северных территорий».

Общественное мнение в Японии является важным компонентом внешнеполитического процесса. В последние годы его роль приобретает особый характер. Это связано с тем, что Япония упорно занимается поиском собственного места в мире. По мнению японской общественности, Япония, все так же концентрируя усилия на развитии экономики, должна сотрудничать со всеми странами, оказывая тем из них, которые в этом нуждаются, экономическую помощь и содействие. В то же время она должна проводить на международной арене курс, способствующий обеспечению мира на Земле. Похоже, что национальный консенсус постепенно складывается именно на этой основе.

⁵³ Асахи симбун. 27.12.1989.

⁵⁴ Там же.

⁵⁵ Майнити симбун. 01.01.1990.

Японский менеджмент и человеческий фактор

М. Н. Корнилов

Об эффективной системе управления и организации производства в японских промышленных компаниях сегодня много пишут и говорят во всем мире. Подобный интерес представляется вполне понятным и закономерным, если принять во внимание не только значительные экономические, научно-технические и конкурентные успехи Японии, но и те организационные трудности, с которыми столкнулись в последние два десятилетия все развитые страны и которые были вызваны в первую очередь общими проблемами, поставленными современным этапом научно-технического прогресса (НТП), а также таким явлением, как отчуждение труда.

Япония занимает лидирующие позиции во внедрении достижений НТП в промышленное производство и реализует свои успехи в этой области на мировых рынках, энергично тесня конкурентов. Среди многих причин эффективности японской экономики следует назвать и отношение к проблеме трудовой мотивации, мобилизации человеческого фактора на промышленных предприятиях Японии. В наши дни на страницах зарубежных журналов можно прочесть о том, что японский рабочий демонстрирует большее трудолюбие, более сильную преданность своей компании и более высокое качество труда, чем его европейские и американские коллеги. Истоки такого отношения японских рабочих к своей работе следует искать не только в социокультурной традиции, но и в особенностях управления в японских компаниях, способствующих развитию у работников высокой заинтересованности в хорошем труде.

В популярных сегодня в США и странах Западной Европы концепциях «японизации» управления промышленными предприятиями, в основе которых лежит принцип доведения до максимального уровня эффективности процесса производства, признается, что главные преимущества японских компаний заключаются в системах и методах управления персоналом, в реализованном на практике понимании особой важности для успешной деятельности фирм их «человеческих активов». По оценкам зарубежных специалистов, в стоимости товара (например, автомобиля) 40% преимуществ японских компаний над западными приходится на умение японских корпораций, в первую очередь крупных, активизировать и мобилизовать человеческие ресурсы¹.

Организация производства и управления в Японии признается совершеннее американской в 2 раза. Показателем этого могут служить, в ча-

¹ *Pegels C. Japan vs. the West: Implications for Management. Boston, 1984, c. 7.*

стности, самые высокие среди развитых капиталистических стран темпы роста производительности труда: в первой половине 80-х годов в Японии они составляли 3,3%, тогда как в США — 0,6%, в ФРГ — 2,2, во Франции — 2,5, в Великобритании — 2,3%². В 1985 г. производительность труда японского рабочего в среднем была на 10% ниже, чем американского, однако на 25% выше, чем французского, на 20% выше, чем западногерманского, на 120% выше, чем английского работника³. Свидетельством интереса японских рабочих к труду можно считать и крайне незначительное число прогулов. Согласно данным Управления экономического планирования, в 1983 г. в обрабатывающей промышленности на одного рабочего в среднем приходилось прогулов: в Японии — 4 дня в году, в США — 8, во Франции — 11, в ФРГ — 21⁴.

Давая сравнительные оценки «среднему» японскому и американскому рабочему, 10 ведущих американских специалистов по семи показателям из десяти отдали предпочтение японскому. Согласно их мнению, последнее отличаются большая озабоченность качеством работы, большее трудолюбие, более честное отношение к работе, большая преданность компании, более высокий уровень общей и общеобразовательной подготовки, большая надежность и дисциплинированность в работе, большая склонность к коллективному труду и сотрудничеству. Только по трем показателям экспертная комиссия признала превосходство за американским рабочим, который выделяется личной инициативностью, амбициозностью («желанием опередить другого»), высоким уровнем специализации (узкой профессионализации)⁵.

Нередко достоинства японских рабочих связываются с культурной традицией, с сохранением ими тех характерных черт, которые были свойственны в прошлом японскому крестьянину или сформировались в былые времена под воздействием конфуцианской или самурайской этики поведения. Однако более тщательный анализ показывает, что качества, присущие японскому рабочему, не столько обусловлены сохранением традиции, сколько являются следствием кадровой политики японских компаний, в первую очередь крупных, и их структурных и организационных особенностей, ориентированных на формирование «корпоративной личности».

Этот процесс осуществляется на основе комбинированного взаимодействия различных экономических, социальных, культурных и идеологических факторов, реализуемых в системах и методах организации производства и управления в крупных фирмах. Они включают помимо трех широко известных систем — «пожизненного найма», оплаты труда в соответствии с выслугой лет и компанейских профсоюзов — еще целый ряд механизмов.

Системой «пожизненного найма», которую точнее было бы назвать системой «долгосрочной гарантии занятости», охвачено, по разным подсчетам, от 20 до 30% промышленных рабочих и служащих. Она распространяется на постоянных работников (мужчин) крупных частных предприятий и государственных служащих⁶. Система предусматривает,

² Нихон-но кокусай тэкиорёку (Международная адаптивность Японии). Токио, 1966, с. 132.

³ Sautter Ch. Les dents du géant' Le Japon la conquête du monde. P., 1987, с. 49.

⁴ Japan Quarterly. 1988, vol. 35, № 3, с. 248—252.

⁵ US News and World Report. 1985, vol. 99, № 10, с. 41.

⁶ Данные различных обследований подтверждают существование этой неформальной системы. В ее наличии можно убедиться хотя бы по таким цифрам: в 1985 г. на крупных предприятиях (с числом занятых свыше 1 тыс.) средний непрерывный стаж у работников

что работник нанимается сразу же по окончании учебного заведения, ему гарантируется неформальное, т. е. юридически не оформленное, сохранение места работы в фирме вплоть до выхода на пенсию (как правило, в 55 лет) с выплатой работнику компанией единовременного увольнительного пособия в размере пяти-шести годовых окладов.

Уйдя на пенсию из штата постоянных кадровых рабочих крупной компании, работник может продолжить свою трудовую карьеру в одной из субподрядных организаций. При благоприятном для фирмы положении дел «пенсионный потолок» ее сотрудников нередко повышается, а сотрудники, достигшие пенсионного возраста, переводятся на более низкие оклады.

Гарантия занятости тесно привязывает работника к компании, но одновременно заставляет последнюю заботиться о развитии творческих способностей своих служащих и расходовать дополнительные средства на эти цели. Японские корпорации не опасаются, что их затраты на обучение персонала на окупятся вследствие перехода их сотрудников на другую работу, и в условиях кризиса могут безболезненно проводить диверсификацию производства, используя для этого имеющиеся у них людские ресурсы.

Политика регуляции занятости в крупных компаниях ориентирована на сохранение постоянных кадров и упрочение их преданности фирме. Во времена циклических спадов компании, как правило, не увольняют работников этой категории, а прибегают к другим методам и способам в своей кадровой политике. Они включают увольнение временных или занятых неполное рабочее время служащих, уменьшение размеров бонусов (дополнительных выплат), отказ от сверхурочных работ, а также от субподрядчиков, которые нередко дают компаниям значительную долю общего объема их производства (например, в «Тоёта» — около 70%). Что касается постоянных работников, то в неблагоприятных условиях фирмы практикуют переход части из них в другие цеха или подразделения, производственная активность которых не затронута ухудшившейся конъюнктурой, нередко используется также перевод еще не достигших пенсионного возраста работников в субподрядные фирмы, ограничивается новый набор этой категории трудящихся. В последние годы крупные японские корпорации широко применяют методы «сдачи в аренду» на определенный срок части своих постоянных рабочих другим компаниям.

Все перечисленные выше черты политики японских предприятий в области найма преследуют цели создания прочного и в то же время достаточно гибкого внутреннего рынка кадровой рабочей силы. При помощи гарантии занятости для одной, основной, категории крупные компании добиваются высокого мобилизующего и интегрирующего эффекта.

Система оплаты труда и продвижения работников в соответствии с выслугой лет основана на принципе зависимости денежного вознаграждения от стажа постоянной работы на предприятии. Смена места работы означает, как правило, значительные потери в заработке. Так, по подсчетам японских специалистов, для рабочего в возрасте 30—34 лет переход из одной компании в другую связан с потерей 25% оклада, в возрасте

45—49-летнего возраста составлял 21 год, 50—60-летнего возраста — 24 года, в то время как на средних и мелких предприятиях он был существенно ниже — 12—16 лет. — Тингин кодзо кихон токэй тэса хококу (Отчет о фундаментальном статистическом обследовании структуры заработной платы). Токио, 1985. Одно из обследований в Токио засвидетельствовало, что у 70% работников крупных компаний был непрерывный стаж (Нихон родо кёкай дзасси. 1984, № 6, с. 34).

35—39 лет — около 30%, 40—49 лет — свыше 40% (если сравнивать их заработки с заработками их одногодков, сохранивших непрерывный стаж работы)⁷ Согласно принятой в крупных частных компаниях системе заработная плата постоянного рабочего повышается ежегодно. Помимо месячного оклада он получает, как правило, два раза в году дополнительные выплаты (бонусы) в размере трех-шести среднемесячных окладов.

Подобная система оплаты труда материально стимулирует преданность работника. Вместе с тем она позволяет сохранять эффективность в затратах на рабочую силу, поскольку фирма может недоплачивать молодым и хорошо вознаграждать труд пожилых, оценивая тем самым в первую очередь рост опыта сотрудника. Такая динамика заработной платы соответствует и возрастным изменениям жизненных потребностей рабочего, ибо значительные перемены в ней совпадают с важнейшими этапами его жизненного цикла. В условиях происходящего сегодня в Японии процесса старения рабочей силы система оплаты труда в зависимости от выслуги лет становится обременительной для многих компаний, но благодаря тому, что коллективные договоры о заработной плате пересматриваются каждый год, а размеры бонусов зависят от доходов корпораций, последние получают возможность манипулировать и тесно привязывать интересы рабочих к своим. Поэтому, как свидетельствует одно из обследований, большинство рабочих Японии (93,5%) связывают рост личных доходов с успехами своих компаний⁸.

Однако система оплаты труда в соответствии с выслугой лет, как и система «пожизненного найма», не может автоматически стимулировать трудолюбие. Скорее наоборот, без дополнительных механизмов, мотивирующих интерес к труду, они могут породить у служащего уверенность в сохранении за ним рабочего места и гарантию роста заработной платы и продвижения без особого прилежания и усердия в труде. На самом же деле помимо существующих в японских компаниях систем оплаты труда, основанных на таких исходных критериях, как уровень образования и стаж работы, и включающих также оценку эффективности труда рабочего, есть еще одно важное, мотивирующее заинтересованность в труде средство. Это система продвижения на более высокую должность или пост. После нескольких лет службы в фирме различия между нанятыми в один год работниками становятся очевидными. Наиболее хорошо проявившие себя сразу же получают более высокооплачиваемые и престижные должности. Другим для того, чтобы продвигаться вверх, необходимо приложить уже большее усердие. Это неизбежно создает острую конкуренцию среди работников, поступивших в компанию одновременно. Таким образом, в японских фирмах наряду с автоматизмом системы роста заработной платы в зависимости от непрерывного стажа, стимулирующей преданность работника компании, действует и механизм избирательного служебного продвижения, ставший важным источником трудовой мотивации.

⁷ Более половины (52%) опрошенных работников крупных компаний назвали непрерывный стаж одним из главных факторов, определяющих размеры заработной платы (наряду с достижениями в работе и профессиональным мастерством). Такое понимание значения стажа характерно только для этой категории работников. — Нихон родо кёкай дзасси. 1984, № 6, с. 36; Токоё торигу родо кэнкюдзё, кигё кибобэцу роси канкэй-но дзиттай (Состояние трудовых отношений в компаниях разных размеров. Анализ обследования сознания городских рабочих). Токио, 1981, с. 143, 144.

⁸ Tsuda M. Class Consciousness of Japanese Workers.— Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali. Milano, 1982, с. 1169—1183.

Распространенной в Японии компанейской системе профсоюзов также принадлежит весьма важная роль в интеграции интересов рабочих и компании. В создаваемых на базе предприятий профсоюзах объединены только постоянные работники: рабочие, инженеры, администрация, представители которой избираются руководителями профорганизации. Временные работники и занятые на субподрядных предприятиях не могут быть членами профсоюза. Постоянный работник остается в профсоюзе и пользуется его защитой до той поры, пока служит в компании. По этой причине такие профсоюзы часто называют «вторым отделом кадров» предприятия, в результате коллективные переговоры являются не переговорами между управлением компании и ее профсоюзом, а «координацией информации или консультациями по поводу принятия решения между двумя отделами кадров одной компании»⁹

О высокой интегрирующей силе профсоюзов крупных фирм говорит и такой факт. При сравнительно невысоком уровне вовлеченности японских рабочих в профсоюзы (в 1986 г. — 28% общего числа наемных работников, в частных компаниях — 24%) на крупных предприятиях этот показатель был значительно выше (63% общего числа занятых, на частных — 66%).

Существенным элементом политики формирования кадров в крупных японских фирмах, определяющим и качественные характеристики их «человеческих активов», является практика внутрифирменного профессионального обучения. В Японии профессиональной подготовкой занимаются преимущественно сами компании, хотя и существуют специальные центры производственно-технического обучения. Роль последних все же следует считать вторичной. Кадры каждая компания готовит для себя. Работник должен быть подготовлен не как узкий специалист, а как разносторонне и многофункционально отвечающий интересам и целям именно своей компании и ориентированный на них сотрудник.

Практика подготовки не столько узкого профессионала, сколько «корпоративной личности» поддерживается также механизмом служебной ротации всех категорий наемных работников. Можно привести такой пример: японский рабочий, начавший свою трудовую карьеру с работы на небольшом токарном станке, перейдет потом на другие машины — сначала на средние и крупные токарные станки, затем на фрезерный станок, через несколько лет — на установку и наладивание станков. «Таким образом, — отмечает управляющий директор и главный экономист Банка долгосрочного кредитования Японии Х. Такэути, — рабочие („синие воротнички“) обучаются работать на всех видах машин и даже управлять заводом. Все наемные работники приобретают опыт различного рода деятельности, понимание отношений между разными рабочими местами и представление об интересах компании в целом. Несмотря на высокие затраты на такие переходы, компании практикуют их, поскольку убеждены, что в долгосрочной перспективе выгоды превысят краткосрочные затраты»¹⁰

Японских рабочих крупных фирм иногда называют «поливалентными» (т. е. «представляющими ценность во многих отношениях») или «работниками-генералистами», поскольку они способны выполнять разные виды работ. «Поливалентность» характерна прежде всего для крупных компаний. В проведенном в 1983 г. министерством труда обследовании внутрифирменного производственного обучения было зарегистриро-

⁹ Dore R. P. Structural Adjustment in Japan, 1970—1982. Geneva, 1986, с. 92.

¹⁰ The Management Challenge: Japanese Views. — Cambridge (Mass.) — London, 1985, с. 19.

вано, что на крупных предприятиях, использующих машины с числовым программным управлением, 44% работников могли работать на пяти-семи рабочих местах, 40% — на трех-четырех; на мелких и средних предприятиях этот показатель был значительно ниже¹¹.

Эффективность систем профобучения на предприятии и ротации определяется также тем, что они позволяют избежать возникновения целого ряда проблем, неизбежных при узкой специализации. В крупных фирмах Японии рабочий зачастую не только способен работать на различных участках, но в случае необходимости может выполнить ремонтные работы. Благодаря этому сокращается время простоя испортившегося оборудования, а компания может избежать лишних затрат на содержание большого штата специалистов-ремонтников.

Наличие такого производственного персонала позволяет крупным компаниям даже в периоды экономических спадов не прибегать к массовым увольнениям. В условиях меняющейся конъюнктуры фирмы переводят освободившихся работников на новые рабочие места, в другие цеха. Это позволяет быстро диверсифицировать производство, сохраняя в то же время у рабочих сознание гарантии занятости и уверенности в своем будущем. Гибкость в перемещении кадров, по мнению зарубежных специалистов, в значительной мере определила возможности эффективного использования Японией современной волны технологических нововведений.

Система ротации на крупных предприятиях Японии высокофункциональна еще и потому, что сама организация производственного процесса и управление им носят здесь характер коллективного подряда с «распыленной ответственностью» за выполняемую работу, поскольку в Японии «основной функциональной единицей организации управления является не индивид, как в управлении западного типа, а самая малая группа»¹².

Организация управления и труда по принципу коллективного подряда, системы внутрифирменного профессионального обучения и ротации способствуют поддержанию высокой эффективности коллективного труда. Коллективистские ценности, составляющие характерную черту японской культурной традиции, поддерживаются и закрепляются на уровне организации производства, структуры и идеологии управления в крупных японских фирмах. Рабочий не только чувствует и осознает ответственность за свою бригаду, свой цех, завод, но и может оказать помощь коллегам или подменить кого-либо из них в случае необходимости, поскольку это позволяет сделать вся организационная система компаний.

Японские рабочие отдают предпочтение коллективному труду. Они считают, что при такой форме труда можно работать значительно производительней и эффективней. Интересный пример отношения к коллективизму в Японии приводит американский специалист по вопросам управления профессор У. Оути. Одна из американских компаний попыталась создать на своем заводе в Японии систему премий за полученную фирмой экономию от внедрения индивидуальных рационализаторских предложений. Но к установленному сроку ни одного индивидуального предложения не поступило. Руководство обратилось за разъяснениями к японским консультантам. Их ответ был таков: «Никто не может в одиночку разобраться в вопросах улучшения в работе. Мы работаем

¹¹ Кигёнай кёйку-ни кансүру тёса (Обследования о внутрифирменном профессиональном обучении). Токио, 1985.

¹² Кэйдайгаку кэнкю. 1985, т. 34, № 4, с. 117—129.

сообща, и любая идея, которая может появиться у одного из нас, фактически возникает из наблюдений за другими и в разговорах с ними. Если бы один из нас был выделен как ответственный за такую идею, это привело бы всех в замешательство»¹³ Получив такое объяснение, компания решила внедрить систему коллективных рационализаторских предложений. Внесшим их группам выплачивались бонусы, которые рационализаторы сберегали до конца года для устройства вечеринки в ресторане или для совместного проведения отпуска. Новая система дала положительный результат — предложения от групп рабочих так и посыпались.

В общем можно согласиться с мнением директора Центра японоведческих исследований при Бакнэллском университете (США) Дэвидом Лю, что «ключ к успеху японских компаний — в их преданности принципам коллективного труда и желании содействовать развитию человеческих ресурсов»¹⁴.

Важную роль в укреплении духа коллективизма, воспитании чувства ответственности за работу и принимаемые предприятием решения, а также в создании эффекта участия в управлении принадлежит распространенной в крупных фирмах системе принятия решения по общему согласию («ринги сэйдо»). Она предусматривает предварительное обсуждение и согласование того или иного вопроса на всех уровнях. Благодаря тому, что каждый работник принимает активное участие в выработке и принятии решения, мобилизуется и личная ответственность за его исполнение. Как подчеркивает профессор Университета Мэйдзи Ю. Ямада, «японская система ринги — эффективное средство для достижения понимания членами компании корпоративных задач»¹⁵.

Дополнительным источником активизации человеческого фактора в крупных японских компаниях служит господствующая в них установка на «целостную интеграцию» рабочей силы, реализуемая при помощи значительных расходов на социальное обеспечение (на жилищное строительство, медицинское обслуживание, организацию и проведение досуга работников) и различных средств эмоционального воздействия. Администрация использует не только экономические, но и социальные, идеологические и организационные рычаги с целью достижения эффекта полной отдачи сотрудниками своих сил, способностей и умения во имя компании.

Практически вся непроизводственная деятельность крупной японской фирмы ориентирована на упрочение привязанности ее работников, на их эмоциональную и духовную интеграцию. Ежегодно устраиваются красочные церемонии официального зачисления в компанию группы выпускников учебных заведений. Программа обучения принятых на работу рассчитана иногда на несколько недель, иногда на несколько лет и включает в себя не только широкую профессиональную подготовку, но и изучение истории, задач и принципов деятельности компании. Иногда используются методы религиозного тренинга для духовного воспитания работников. Чтобы укрепить узы групповой солидарности новобранцев, их могут на время поселить в общежитии фирмы, где на неформальном уровне и в самых различных формах будет осуществляться «корпоративная социализация» новых работников — создание «корпоративного чело-

¹³ *Ouchi W. Theory Z: How American Business Can Meet The Japanese Challenge.* Reading, 1981, с. 49.

¹⁴ *Lu D. J. Inside Corporate Japan: The Art of Fumble-Free Management.* Cambridge, 1987, с. 27.

¹⁵ *The Japan Economic Journal.* 31.12.1988 — 07.01.1989, с. 30.

века». У каждой крупной компании есть своя фирменная одежда, значки, песни и лозунги, активно используемые как средства консолидации персонала. В то же время, как заявляет известный американский японовед, профессор Гарвардского университета Э. Вогель, в каждой японской фирме есть свое учение о «духе» человека этой компании, например о «духе» человека «Маусита», человека «Сумитомо» или человека «Сан-ва», но «для постороннего этот дух поразительно одинаково выражается в энтузиазме, лояльности и преданности»¹⁶.

Производимые в компании товары продаются работникам и их семьям по сниженным ценам, персоналу по разным поводам вручаются подарки. Более того, в процессе отбора и комплектования кадров руководство тратит много времени на неформальную оценку работы подчиненного. Обычно работник получает новое назначение через два-три года. Однако только высококачественное исполнение обязанностей позволит ему получить хорошее место (как, впрочем, и разные льготы, социально-бытовые услуги и т. д.).

Эффект «корпоративного единства» достигается также за счет сокращения дистанции в «вертикальных различиях» между рабочими и менеджерами. Прежде всего это имеет чисто внешние проявления: японские менеджеры, как правило, на работе не имеют отдельных, изолированных от подчиненных кабинетов, своих собственных столовых, отдельных стоянок для автомобилей, нередко они носят ту же униформу, что и рядовые работники компании.

Среди важных особенностей организации работы крупных компаний, стимулирующих и мобилизующих активное участие работников в делах своих предприятий, следует отметить и постоянно действующие системы совместных консультаций, на которых менеджеры и рабочие регулярно обмениваются информацией о своих планах и состоянии дел. Сегодня эти системы существуют на 70% крупных частных фирм¹⁷. Им, в частности, принадлежит важная роль в относительно быстрой и благополучной перестройке японских компаний в процессе внедрения новейших достижений НТП.

Перечисленные выше структурные и организационные особенности крупных компаний стимулировали быстрое распространение и эффективную деятельность в них кружков качества, способствующих развитию и раскрытию творческих способностей работников, повышению качества продукции и установлению контактов между рабочими для достижения производственных целей. По подсчетам зарубежных специалистов, в середине 80-х годов в Японии в этих кружках насчитывалось приблизительно от 6 млн. до 10 млн. членов¹⁸.

Кружки качества представляют собой группы рабочих, объединившихся добровольно для ведения коллективной работы по определению, анализу и поиску решения проблем качества продукции и других производственных задач. Как правило, они из одного цеха, отдела или секции, и поэтому их волнуют общие производственные вопросы. Число членов в одном кружке колеблется от 4 до 12 человек (лучший вариант — 5—8 человек). Руководитель группы избирается самими членами кружка, обычно им становится неформальный лидер группы. Кружки действуют постоянно. Хотя их деятельности оказывается всемерная помощь со

¹⁶ Vogel E. F. Japan as Number One. Lessons for America. Cambridge (Mass.) London, 1979, с. 146.

¹⁷ The Management Challenge, с. 31.

¹⁸ Pegels C Japan vs. the West, с. 148.

стороны администрации, отбор группами проблем для изучения осуществляется самостоятельно. Это очень важный фактор. Высококвалифицированные специалисты не входят в кружки, но консультируют их. Предложения анализируются всеми членами кружка, решения также принимаются коллективно.

Помимо большого материального эффекта кружки способствуют повышению образовательного уровня, квалификации рабочих, росту их участия в делах управления, улучшению морально-психологического климата на предприятии.

В наши дни методы мобилизации человеческого фактора в крупных японских компаниях широко используются в зарубежных странах. У этого явления несколько причин. Во-первых, распространение указанных методов связано с активным проникновением в эти страны японских корпораций, созданием ими дочерних компаний, филиалов или приобретением местных предприятий. Так, в 1984 г. в США японские компании принимали участие в деятельности почти 2 тыс. компаний, причем в 935 случаях их доля составляла 100%¹⁹. Подобным процессам нередко сопутствует внедрение в зарубежных фирмах японских методов управления производством, правда, как правило, в модифицированном виде. Во-вторых, многие компании ведущих капиталистических стран, столкнувшись с вызванными современным этапом НТП проблемами, с организационным кризисом (так называемая «болезнь развитых наций») и неудачами в конкурентной борьбе с японскими корпорациями, обратились к поискам новых методов организации производства и управления, сосредоточив в первую очередь внимание на опыте своих преуспевающих соперников — японских предпринимателей. В США и странах Западной Европы вспыхнул бум менеджерского интереса к деятельности дальневосточных конкурентов, получивший название «учиться у Японии». Уроки эти носят не только теоретический, но и практический характер.

Сегодня на Западе многие считают, что для достижения высокого качества и уровня производительности труда, для значительного повышения эффективности производства западным компаниям нужно использовать японские методы управления, и прежде всего управления персоналом. Интересно отметить, что близкий к японскому стиль управления кадрами охотно применяют американские фирмы, связанные с новейшей технологией. Среди них такие известные компании, как «Ай-би-эм», «Хьюлетт — Паккард», «Интел», «Тэндэм компьютер» (производство компьютеров и компьютерной техники), «Боинг» (самолетостроение), «Истмэн — Кодак» (фото- и киноаппаратура), «Дельта эрлайнз», «Юнайтед эрлайнз» (гражданская авиация). Особенностью политики этих компаний является акцентирование внимания на человеческом факторе как важной составляющей высокой эффективности производства.

Можно привести несколько примеров использования японского стиля управления западными фирмами. Компания «Хьюлетт — Паккард», одна из первых применившая его, попыталась создать у себя обстановку, благоприятную для закрепления на рабочих местах хорошо работающих сотрудников. Она гарантировала им долговременную занятость, постоянный рост заработной платы и служебное продвижение. Благодаря этому в «Хьюлетт-Паккард» текучесть кадров сравнительно невысокая (менее 10% в год). В компании эффективно действует большое число

¹⁹ Такокусэки кигё то кокусай торихики (Транснациональные корпорации и международные сделки). Токио, 1987, с. 19.

кружков качества, введена гибкая система учета рабочего времени, поощряется и поддерживается творческая деятельность инженерно-технического персонала.

Введение японских методов управления значительно повысило производительность труда и эффективность производства на американском заводе компании «ТРВ/Мэрилин Роквелл» в г. Уинстэд (штат Коннектикут). Приняв решение об использовании этих методов, руководство завода ликвидировало формальные различия между рабочими и служащими, все привилегии для должностных лиц, были отменены табели учета рабочего времени и почасовая оплата труда, работников завода перевели на оклады. Каждый из них был включен в менеджерскую группу и брал на себя определенные обязанности по управлению производством. Благодаря тому что компания нанимала на работу не просто квалифицированных рабочих узкой специальности, а «работников-менеджеров», отвечавших за состояние дел на заводе и в корпорации, были достигнуты значительные успехи. В течение трех лет заметно уменьшилось число прогулов и соответственно доля прогульщиков (с 6 до 2%), на 80% сократилась текучесть кадров, на 35% увеличился объем выпускаемой продукции.

Не менее успешным оказался и эксперимент с введением японских методов управления персоналом на телевизионном заводе, построенном в штате Калифорния (США) японской компанией «Сони». Здесь также были ликвидированы табели учета рабочего времени. Раз в месяц администрация завода информировала всех работников о состоянии дел и производственных задачах, четыре раза в год для общения рабочих вне заводских стен устраивались оплачиваемые компанией вечеринки в ресторане. Благодаря этому крепло их сознание принадлежности к «организации Сони». Работники завода могли по специальному телефону анонимно пожаловаться на плохие условия труда и внести свои предложения об изменениях и улучшениях в работе и организации производства. Завод был создан в 1972 г., и со дня основания с него не был уволен ни один рабочий. Качество и эффективность труда на калифорнийском заводе «Сони» близки к японскому уровню²⁰

Особенно энергично не только американскими, но и западноевропейскими компаниями изучается и осваивается японский опыт по активному привлечению рабочих к программам контроля качества и созданию кружков качества. Кружки качества сегодня существуют и эффективно действуют в таких крупных американских фирмах, как «Америкэн эрлайнз», «Итон», «Полароид», «Хьюлетт — Паккард», «Дженерал электрик», «Форд мотор компани», «Файерстоун», «Дженерал моторз», «Бойнг», «Вестингауз», «Ксерокс корпорейшн», «Рокуэлл интернешнл», «Харлей Давидсон». В 1985 г. кружки работали в 6 тыс. американских компаний. Американские специалисты считают, что 75% крупнейших фирм страны, в каждой из которых насчитывается не менее 10 тыс. работников, имеют у себя кружки качества. В Англии в том же, 1985 г. кружки существовали, по разным подсчетам, в 300—500 компаниях, в том числе в таких крупных, как «Роллс-Ройс», «Бритиш лейланд», «Ягуар», «Рэнк ксерокс» и др. Число стран и компаний, внедривших японскую практику «тотального контроля качества» в виде кружков, растет из года в год. В наши дни помимо названных стран они действуют в компаниях ФРГ, Канады, Франции, Швеции, Норвегии, Бразилии, Южной Кореи и др. Есть попытки создания подобных организаций и в социалистических странах, в том числе в СССР.

²⁰ Pegels C. Japan vs. the West, с. 59—62.

Хотя неудачи в использовании японских методов управления, в частности управления персоналом, не столь уж редкое явление на Западе (например, в США в начале 80-х годов только 15% существовавших кружков качества оправдывали возлагавшиеся на них надежды и были достаточно эффективными), интерес к ним не пропадает, а, напротив, все более и более растет. В настоящее время считают, что приближается «третья волна» индустриализации, для которой организационной и управленческой моделью станут японские предприятия²¹. Японские методы управления, соединившие в себе технологические установки с упором на социальный и человеческий факторы, получили теоретическое обоснование в целом ряде исследований, рассматривавших их на общеконцептуальном уровне²².

Наряду с теоретической разработкой сложившегося в крупных японских фирмах стиля управления в зарубежных изданиях нередко можно встретить рекомендации по использованию их в других странах. И все они преимущественно обращают внимание на методы активизации человеческого фактора в японских компаниях. Так, американский специалист по менеджменту К. Пиджельс, предупреждая, что западная фирма не может полностью стать похожей на японскую и действовать аналогично ей, все же рекомендует для достижения близкого к ней уровня эффективности производства предпринять следующие шаги:

1. Управленческий аппарат должен избрать долгосрочные ориентиры и быть готовым вкладывать капиталы в развитие кадров, несмотря на то что в кратковременной перспективе этот процесс может не принести ощутимых результатов.

2. Управленческий аппарат должен быть предан своим рабочим и все-таки в них уверенность, что предпринимает активные шаги по профессиональной подготовке, развитию, использованию и оценке своих кадров.

3. Необходимо по крайней мере выборочно осуществить реализацию системы «пожизненного найма» для наиболее отличившихся рабочих в течение заранее установленного времени со дня их поступления на работу.

4. Необходимо начать переобучение среднего управленческого звена, которое часто является главным препятствием для перехода от традиционного западного стиля управления человеческими ресурсами к японскому стилю. Переобучение среднего звена — ключ к успешному внедрению японских методов управления кадрами. Менеджеров среднего звена, не приемлющих или не способных принять эти перемены, следует переводить на другую работу.

5. Наряду с переобучением среднего управленческого звена следует приступить к формированию и развитию кружков качества. Создание кружков качества — самое удачное средство для максимально возможного использования талантов работников в интересах организации. Кружки качества в простой и доступной форме позволяют показать рабочим, что менеджеры ищут совета и ценят их ум, проницательность и творческие способности в решении проблем²³.

В дополнение к описанным общим установкам американский специалист предлагает меры, являющиеся, по его мнению, западными «эквивалентами» тех японских систем и методов управления, которые способствуют активизации человеческого фактора и гарантируют деятельное участие рабочих в делах управления. Меры эти такие: 1) гарантия

²¹ Нихон родо кёкай дзасси. 1987, № 11, с. 1.

²² См., например: *Ouchi W. Theory Z.*

²³ *Regels C. Japan vs. the West, c. 27—28.*

заработной платы, занятости и рабочего места; 2) значительные по размерам дополнительные выплаты, аналогичные японским бонусам, и внутрифирменные программы пенсионного обеспечения; 3) внедрение системы разделения прибылей между управлением компании и ее работниками; 4) обеспечение участия работников в управлении, демократия на рабочих местах, кружки качества; 5) создание системы рационализаторских предложений с разделением полученных от их реализации прибылей между компанией и рационализаторами; 6) использование гибкой системы учета рабочего времени; 7) осуществление программ «обогащения труда»; 8) оплата компанией коллективного досуга ее работников; 9) предоставление сотрудникам средств для досуга и отдыха; 10) издание газет для своих рабочих; 11) проведение кампаний «безопасность рабочих — прежде всего»; 12) предоставление работникам скидок при приобретении ими продукции фирмы²⁴.

Каковы же результаты осуществляемой западными менеджерами «японизации» системы управления своих предприятий? Например, в 1983 г. убыточный завод американской компании «Файерстоун» приобрела японская компания «Бриджстоун». Добавив несколько смен и переобучив рабочую силу, компании удалось повысить производительность труда более чем в 5 раз (с 600 до 3100 шин в день) и сделать завод прибыльным²⁵. В другом случае японские методы управления были применены на одном из заводов американской компании «Ксерокс корпорейшн». Введение японских методов контроля качества и последовавшая за этим тенденция к созданию аналогичных японским структур управления персоналом и трудовых отношений (повышение гарантии занятости, установление «союзнических» отношений между профсоюзом и управлением) привели к тому, что эффективность труда рабочих и их интерес к производственному процессу значительно повысились. Если до «японизации» из 100 произведенных на заводе деталей пять были с браком, то после нее из 200 только одна была бракованной. Представитель компании заявил: «Если бы мы пять лет тому назад сказали рабочим, что 92% качественной продукции — это недостаточно хорошо, они ответили бы нам, что лучше работать не могут. Сегодня те же люди говорят, что 99,5% качественной продукции — это недостаточно хорошо»²⁶.

О том, в какой мере и с каким успехом применяются разные японские методы управления персоналом в зарубежных странах, отчасти свидетельствуют данные опроса 85 японских компаний, проведенного в 1982 г. Японской менеджерской ассоциацией (Ниппон норицу кёкай). Из ответов на вопрос о результатах деятельности зарубежных филиалов следовало, что в большинстве случаев производительность труда на них близка к уровню материнских компаний: у 18% была такой же, у 41% составляла от 80 до 100%. 30% зарубежных филиалов сохранили неизменной модель организации производственного процесса головной японской фирмы, 54% — несколько модифицировали ее. Системы контроля качества в процессе производства (на рабочих местах) заимствовали 60% филиалов, системы предложений — 51, системы многофункциональных рабочих — 40, системы малых групп — 36%. Успеха во внедрении указанных систем достигли в первом случае 78% дочерних компаний, во втором — 60, в третьем и четвертом — свыше 50%²⁷.

²⁴ Там же, с. 78.

²⁵ За рубежом. 1988, № 37, с. 10—11.

²⁶ New Technology. Work and Employment. 1988, vol. 3, № 2, с. 131.

²⁷ The Internalization of Japanese Business. Frankfurt am Main. 1987, с. 159, 160, 166—172.

Как видно из приведенных материалов, не все методы равно привлекают внимание менеджеров в качестве средства эффективного управления кадрами и мобилизации человеческого фактора, не всегда достигается и должный результат от их использования. Однако, принимая во внимание то, что указанные методы управления основываются не столько на технологическом, сколько на человеческом факторе, эксперименты по их переносу в другие общества можно считать достаточно эффективными и успешными. Особенно удачным внедрение японской системы управления бывает тогда, когда ставка делается не на слепое копирование, а на творческое освоение и развитие (с учетом особенностей другого общества) заложенных в них принципов активизации человеческого фактора, когда компании ориентируются не на поспешное насаждение японских методов на своих предприятиях, а на постепенное и последовательное внедрение их на предприятиях. Нередко неудача подстерегает предпринимателей и менеджеров тогда, когда они забывают о необходимости создания атмосферы «добровольного» принятия работниками этих методов как акта сознательного и непринудительного участия в управлении производством, в контроле за производственным процессом.

Действительно, некоторые специфически японские системы перенести на иную почву сложно. Например, основанная на прочных коллективистских традициях система «ринги», как считает абсолютное большинство руководителей крупных японских компаний, едва ли приживется на зарубежных предприятиях²⁸. В то же время, по мнению английских специалистов по менеджменту П. Лоуренса и Р. Ли, как средство привлечения рабочих к процессу принятия решений те или иные элементы «ринги» могут быть заимствованы иностранными, в частности британскими, фирмами. «На уровне предприятий,— пишут они,— британские менеджеры могли бы многому научиться в области вовлечения рабочих и профсоюзов в процесс принятия решений... Система принятия решений „ринги“ — это оригинальная японская идея, но в Великобритании мы можем развить систему участия в промышленности при помощи включения рабочих в советы директоров, повышения значения рабочих комитетов, предоставления большего объема информации профсоюзам и возможного заимствования системы кружков качества»²⁹.

Старые (тейлоровские) принципы управления капиталистическим предприятием, согласно которым менеджеры должны управлять, а рабочим следует повиноваться и выполнять рутинную работу, по мнению многих зарубежных ученых, журналистов и деловых людей, все менее подходят для современного бизнеса. Поиски новых принципов связываются, как правило, с японским опытом управления. Все усилия западных менеджеров направлены на то, чтобы понять и освоить японские методы управления, поскольку все более широко признается, что различия между Японией и Западом состоят не столько в качественных характеристиках рабочих, сколько в управленческих системах (так, в частности, считает президент «Сони» А. Морита).

Но и японские корпорации сегодня оказались перед необходимостью перестройки существующих систем управления кадрами. Это вызвано многими процессами, требующими новых подходов к этим системам: старением населения Японии и ее рабочей силы; ростом индивидуалистических настроений и ценностей, особенно среди молодежи; интернационализацией деятельности японских компаний и японского общества;

²⁸ The Japan Economic Journal. 31.12.1988—07.01.1989, с. 30.

²⁹ Lawrence P. A., Lee R. A. Insight into Management. Oxf., 1984, с. 184.

развитием роботизации, компьютеризации, софтизации; значительным расширением участия женщин в общественном производстве и т. д.

Происходящие экономические, технологические и социальные перемены влекут за собой существенные изменения и в структурах, непосредственно влияющих на качественные характеристики человеческого фактора производства,— в рабочем классе, в обществе в целом. Очевидно, заметные сдвиги произойдут и в методах управления кадрами в крупных японских компаниях. Предполагается, что будут модифицированы системы найма, оплаты труда, профессионального обучения и продвижения³⁰. Сложившиеся в крупных фирмах системы управления кадрами и трудовых отношений позволили промышленникам Японии в недавнем прошлом относительно легко и быстро осуществить реиндустриализацию, поэтому они не спешат отказываться от этих систем, пытаясь лишь видоизменить их и приспособить к новым условиям или дополнить новыми элементами.

Нередко в нашей и зарубежной печати можно встретить утверждения, что жизнеспособность японских компаний— в сохранении ими традиционных отношений, в использовании феодальных пережитков и что именно поэтому неизбежно в скором времени она будет ими утрачена. Однако, как видно из новейших исследований японских ученых, многие из названных ранее методов управления персоналом в крупных фирмах начали оформляться в систему не ранее 20-х годов нашего столетия. Подтверждением неархаичности тех принципов, на которых основываются трудовые отношения в крупных компаниях, служат, в частности, опросы о причинах использования системы «пожизненного найма». Рабочие остаются надолго («пожизненно») в одной компании не из чувства преданности, продиктованного традиционными морально-этическими нормами или желанием поддерживать патерналистские отношения, а по практическим соображениям— экономической выгоды, социальной защищенности и т. д. Предприниматели предпочитают систему «пожизненного найма», руководствуясь главным образом своими деловыми— стратегическими и тактическими— планами и задачами.

Сложившиеся в крупных японских компаниях методы управления по своим принципиальным подходам наиболее эффективны для деловых и промышленных организаций, ориентированных на долгосрочные программы, на преимущественное использование своих внутренних ресурсов, кадрового потенциала, на интенсивный путь развития. Именно для такого типа организаций человеческий фактор имеет особо важное значение. Формируемый в японских компаниях работник соответствует тому понятию, которое в зарубежной литературе определяется как «корпоративная личность». Благодаря этому достигается высокий уровень преданности персонала компании, качества и производительности его труда, заинтересованности и участия в делах фирмы.

Отсутствие формальной специализации в японских компаниях стимулирует развитие менеджерского творчества и вовлечение в него персонала. Активное участие к контролю за производством и качеством продукции рядовых работников позволяет повысить значение субъективного фактора в производственном процессе.

Благодаря перечисленным особенностям крупные компании могут широко использовать свои кадры для решения задач диверсификации производства, адаптироваться к конъюнктурным изменениям и направлять усилия на постоянное усовершенствование и интенсификацию

³⁰ Highlights in Japanese Industrial Relations. Vol. 2. Tokyo, 1988, с. 40—43.

производственного процесса, не только не встречая противодействия, но и находя часто поддержку со стороны своих рабочих. В этом одна из главных причин устойчивости и гибкости японских компаний, их высокой конкурентоспособности.

Существующие в крупных японских компаниях системы трудовых отношений привлекательны для постоянных работников тем, что гарантируют им занятость, постоянный рост заработной платы, дают им ощущение стабильности положения и причастности к делам компании, известную степень социальной защищенности. Важно также, что при помощи этих систем удается создать микромир тесной человеческой общности, в котором работник не испытывает чувства отчуждения. В этой связи следует признать верным утверждение Э. Вогеля, писавшего, что «по международным стандартам современная крупная японская корпорация — весьма удачный институт. Он удачен не вследствие какой-то мистической групповой лояльности, коренящейся в характере японской нации, а потому, что он сообщает чувство принадлежности, чувство гордости работникам, которые верят, что их будущему лучше всего служит успех их компании»³¹

Однако не менее важно отметить, что структурные механизмы активизации человеческого фактора охватывают ограниченные категории рабочей силы и существуют только в крупных компаниях. В сферу их деятельности не попадают временные работники, работники средних и мелких фирм, субподрядных компаний. Вместе с тем эти группы играют важную роль в эффективном функционировании крупных компаний, поскольку те широко прибегают к их услугам в условиях расширения производства и отказываются от них при его сокращении. Иными словами, крупные фирмы располагают, с одной стороны, стабильным, преданным и ориентированным на развитие и успех персоналом постоянных работников, а с другой — «периферийными» кадрами, служащими им как бы балластом. Корпорации внимательно следят за тем, чтобы этот балласт не оказался слишком дорогим. Поэтому в наши дни в связи с «удорожанием» рабочей силы в Японии и расширением интернациональной активности компаний многие крупные корпорации энергично создают системы субподрядных организаций в других, особенно азиатских, странах. Без «периферийных» кадров качество и производительность труда постоянных работников не были бы столь высокими.

Как уже было отмечено ранее, при помощи сложившихся в крупных компаниях систем и методов организации производства и управления достигается в известной мере разрыв в цепочке отчуждения — от средств производства и от труда. Этому способствуют методы участия рабочих в управлении и даже частично в разделе прибылей, а также создаваемое всей организацией производственной жизни, всеми ее структурами восприятие трудового коллектива как социальной общности, в пределах которой проходит основная часть жизни работника³².

Системы и методы организации производства и управления персоналом понуждают постоянного работника хорошо и много трудиться и в то же время стимулируют его личную заинтересованность в труде,

³¹ Vogel E. F. Japan as Number One, с. 157.

³² Чувство принадлежности к этой общности распространяется на сотрудников, предприятие, компанию, но отнюдь не на предпринимателя. Так, согласно обследованию, проведенным Токийским муниципальным институтом труда, для 52% работников крупных компаний «образ» предпринимателя ассоциировался с «чужим человеком», для 17% — с «хозяином». — Кигёнай кёику-ни кансуру (О внутрифирменном профессиональном обучении). Токио, 1985, с. 38.

ибо от успехов компании зависит его благополучие. Поэтому, как хорошо известно по многим публикациям в нашей и зарубежной печати, японские рабочие, особенно в крупных компаниях, много работают сверхурочно и очень мало отдыхают. Более того, их труд столь интенсивен и напряжен, что часто приводит к нервным срывам и заболеваниям. Такое трудолюбие порождено не только характерным для японцев традиционным отношением к работе, но в первую очередь всей системой мобилизации и активизации кадров на крупных предприятиях.

Однако, преодолевая отчасти проблему отчуждения труда, фирмы создают другую форму отчуждения, которую можно назвать «отчуждением от общества». Для работника его компания являет собой самодостаточный микромир, с которым связаны жизнь и судьба. Отношения с обществом нередко носят опосредованный характер и определяются интересами фирменного микромира. Поэтому в Японии работники крупных компаний могут выступать против общественных движений, отражавших их гражданские проблемы, но противоречащих интересам фирм, где они работают. Много примеров такого рода поведения дали, в частности, кампании борьбы за охрану природной среды от промышленных загрязнений.

Доро́гой письма́

С. Б. Маркарьян, Э. В. Молодякова

История иероглифического письма — это пышная многотомная история одной из великолепных отраслей изобразительного искусства.

Роман Ким

При слове «каллиграфия» у европейцев невольно встают перед глазами красиво, даже изысканно выписанные буквы русского или латинского алфавита. Совсем другие ассоциации вызывает это слово у жителей Дальнего Востока. В японском языке оно обозначается двумя иероглифами: *сё* — «писать» и *до* — «путь», т. е. понятие «каллиграфия» японцы воспринимают как «путь письма», что уже само по себе свидетельствует о его многогранности. Понятие «сёдо» включает и мастерство написания иероглифов, и его связь с изобразительным искусством, и отражение душевного состояния пишущего, раскрытие его внутреннего мира, ибо у каждого человека особое чувство письма. *Сёдо* — это не только изящное изображение самых обычных слов, но и передача внутренней экспрессии — первоосновы всех видов искусств. Как сказал выдающийся современный мастер искусства каллиграфии С. Охира в беседе с авторами статьи, «японцы ищут в *сёдо* духовный аспект человеческой деятельности».

В Японии *сёдо* рассматривается как неотъемлемый элемент культуры наряду с поэзией и живописью. Эта традиция идет со стародавних времен, когда владение каллиграфией считалось безусловно необходимым для каждого образованного человека, а мастерство *сёдо* служило показателем высокого интеллектуального уровня. «Чем культурнее японец, — писал Б. Пильняк, — тем больше он прочтет в иероглифе, тем больше для него раскроет иероглиф. И знаю, что на Востоке есть вид искусства, непонятный нам, когда поэт, или философ, или ученый создает такой новый комбинированный иероглиф, над которым можно часами сидеть в благом изумлении, как над шахматным ходом, следить за каждой линией, написанной тушью и кисточкой... и открывать смысл человеческого гения в этих линиях и чертах»¹.

Чтобы понять сущность *сёдо*, надо обратиться к ее истокам, т. е. к истории почти полуторатысячной давности. Японцы не имели своей письменности, когда в V в. н. э. познакомились с китайской письменностью, которая существовала к тому времени уже свыше двух тысяч лет.

¹ Пильняк Б. Корни японского солнца. Л., 1927, с. 52.

Начиналась она с примитивных рисунков, отражавших форму вещей или явлений природы. К тому моменту, когда японцы стали заимствовать китайское письмо, в нем присутствовала развитая форма иероглифов, каждый из которых имел свое значение и произношение. Соединение определенного понятия и звучания (в отличие от латинского или русского алфавита) и породило искусство *сёдо*. Иероглифы стали материалом для передачи красоты письменности.

Алфавит весьма прост с точки зрения графического изображения, а обозначение понятий достигается повторением одних и тех же знаков. Таким образом, достаточно лишь немного символов, чтобы письменность могла выполнить коммуникативные функции. В известном смысле это преимущество алфавитов, и такой фонетической письменностью пользуется большинство народов мира. Лишь немногие, в том числе японцы и китайцы, применяют для письма иероглифы, пиктограммы или идеограммы, основанные на визуальных представлениях, когда каждое слово суть изображение описываемого объекта. И хотя иероглифика зависит от определенного числа черт, возможности их сочетания практически безграничны. Фактически около 200 элементарных иероглифов, обозначающих наиболее простые объекты, служат базой для нескольких десятков тысяч иероглифов.

Существование такого огромного количества иероглифов с их своеобразным написанием полностью или в сокращенном виде вело к вариативности выражения каждого понятия. Начиная с глубокой древности иероглифы создавались философами и художниками. Первые формулировали понятия, вторые придавали этим понятиям графическое изображение. В результате создавалась энциклопедия жизни в рисунках. Такие рисунки с их предельно лаконичной выразительностью, мудрой экономией линий и очаровательной изобретательностью являли собой незабываемые шедевры графического мастерства.

Ритмическая комбинация динамичных линий в пространстве, их бесконечное разнообразное сочетание, передающее то спокойный поток, то взрывную экспрессию, пропорциональность черт каждого иероглифа — не только суть *сёдо*, но и отражение мировосприятия пишущего в данный момент. По словам выдающегося мастера каллиграфии (главы Японского фонда обучения каллиграфии) К. Харада, человеческая жизнь длится не восемьдесят лет, она существует всегда в данный момент.

История развития письменности — в разнообразии стилей каллиграфии. Существовало пять основных стилей письма. Архаическая форма — *тэн-сё* — представляла собой сбалансированное симметричное исполнение горизонтальных и вертикальных, левых и правых черт. С течением времени иероглифы, написанные в манере *тэн-сё*, приобрели вертикально вытянутую форму. Этот стиль применялся для изготовления печатей, заменявших личную подпись, надписей, штемпелей, орнаментации. В Японии до сих пор очень широко используются личные печати. В многочисленных лавках можно не только купить уже готовые печати с наиболее распространенными фамилиями, но и сделать печать на заказ.

Существовала своя манера и для исполнения официальных документов, а также написания религиозных текстов — *рэй-сё*. Этот стиль в основном походил на *тэн-сё*. Но постепенно стал нарушаться баланс черт иероглифов и в них начали преобладать горизонтальные и объемные формы. *Рэй-сё* использовали для написания свитков, изготовления надписей на памятниках, для заглавных знаков в книгах².

² Сёдо нюмон кодза (Введение в каллиграфию). Т. 3. Токио, 1956, с. 55—56.

Наиболее популярным было начертание иероглифов, близкое к печатному изображению, при котором иероглифы тяготели к квадратным формам. Это — уставное письмо (*кай-сё*). Очевидно, его популярность была связана с легкостью прочтения текста, написанного этим стилем.

По мере широкого распространения письменности появились полускоропись (*гё-сё*) и скоропись (*со-сё*). Они представляли собой последовательное сокращение иероглифов или слитное написание черт, составляющих их, а также слитное начертание нескольких иероглифов, что создавало особые ритмические и изобразительные формы³ «Отдельные элементы сливались вместе, соединялись в цепочки и гирлянды, в длинные завитки. Снова возникли кривые линии. Появился удивительный мир летящих петель, переплетенных нитей и узоров. Все формальные правила были отброшены. Верх взяла личность и царила надо всем. Очертания менялись до неузнаваемости. Часто чтение превращалось в безнадежный труд толкования. Иногда становилось невозможным связать красоту со значением, которое нельзя было расшифровать; его приходилось искать в абстрактных ценностях, в музыке линий и пространства»⁴. Эти два стиля (*гё-сё* и *со-сё*) были популярны в личной переписке или дневниковых записях.

При заимствовании письменности из Китая японцы первоначально просто копировали китайские тексты или писали по-китайски. Первыми наиболее распространенными японскими каллиграфическими работами были тексты буддийских сутр и комментарий к ним (VII—VIII вв.). Некоторые из них до сих пор хранятся в музее Сёсоин в г. Нара и почитаются как блестящие образцы ранней японской живописи. Они свидетельствуют о том, что японцы не только копировали китайские стили каллиграфии, но и приносили в них нечто свое. В некоторых документах, официальных и личных, изменялся, в частности, порядок написания черт иероглифов, появлялись элементы полускорописи и скорописи.

Долгие годы китайский язык сохранял статус литературного среди японской элиты. Одновременно шел процесс приспособления китайских иероглифов к японскому разговорному языку. Некоторые иероглифы стали употребляться исключительно в фонетическом значении. Написание наиболее употребительных из них редуцировалось и послужило базой для слоговой азбуки — *кана*. Флективный характер японского языка требовал для своего письменного выражения не только иероглифа, которым передавалась основная мысль, но и азбуки, необходимой для обозначения изменяемых окончаний слов и служебных частиц.

Были созданы два вида азбуки — *катакана* и *хирагана*. *Катакана* представляла собой отдельные части иероглифов и получила поэтому название «сокращенная кана». По форме угловатая и заостренная, ее графика была весьма неудобной для написания кистью. Поэтому и возникла *хирагана*, с мягкими, закругленными формами, которые как бы охватывали иероглиф целиком и передавали наиболее точно его начертание в скорописном виде. Примечательно, что само название этого вида азбуки — «хирагана» — появилось значительно позже. В то время существовал термин «онна-дэ» (букв. «почерк женской руки»), так как мужчинам предписывалось писать по-китайски, а азбукой — женщинам. Созданный в X в. шедевр японской литературы «Дневник Тоса» Ки-но Цураюки написал азбукой. Чтобы скрыть авторство мужчины, писатель специально упоминает о том, что «Дневник», который подобает писать

³ Там же, т. 2, с. 5; т. 3, с. 38.

⁴ Мараини Ф. Япония. Образы и традиции. М., 1980, с. 104.

мужчине, на этот раз попробовала написать женщина⁵. Изысканное написание знаков *хираганы*, по образному выражению Ф. Марайни, напоминает подчас танец водорослей в подводном течении или волосы красавиц, изображенных на свитках.

Именно с появлением азбуки начинается японизация заимствованных элементов китайской культуры, и в первую очередь письменности. Уже в то время японцы показали себя не только непревзойденными мастерами заимствования, но и крупными трансформаторами. Тогда же появляется и термин «*ваё*» (букв. «японский стиль»). Так, не изобретая собственной письменности, японцы сумели приспособить китайскую к своему языку, предварительно коренным образом изменив функциональную роль и графические формы иероглифов, используя их как фонетические знаки.

Параллельно шел процесс становления каллиграфии как одного из видов изобразительного искусства. Теоретические принципы *сёдо* как эстетической формы были разработаны в IX в. монахом Кукаем — одним из идеологов японского буддизма, сыгравшим огромную роль в создании письменной культуры страны. Классическими образцами *сёдо* в стиле *ваё* служат сохранившиеся до сих пор рукописи «Кокинсю» («Собрание старых и новых песен Ямато», XI в.).

С совершенствованием японского стиля письма, и прежде всего скорописного, в котором наиболее ярко выражается личность автора, появляются выдающиеся художники-каллиграфы⁶.

Возникают различные школы *сёдо*, а трем выдающимся художникам того или иного исторического периода начинают присваивать звание «сампицу» («три мастера кисти»).

Первоначально мастерами каллиграфии были монахи, аристократы, военачальники, поэты и художники. Существовали целые династии каллиграфов. Основоположником династии из 17 поколений этого вида искусства был, например, один из создателей стиля *ваё* — Кодзэй (972—1027) из семьи Фудзивара. Он, кстати, входил в первую тройку, получившую звание «сампицу».

С течением времени появляются каллиграфы-профессионалы, которые зарабатывают себе на жизнь перепиской литературных произведений, деловых бумаг и т. д. Несмотря на широкое распространение книгопечатания еще с VIII в., вплоть до XVI в. литературные произведения переписывались мастерами каллиграфии.

Самой консервативной частью искусства *сёдо* является его атрибутика. К ней относятся бумаги, кисти, тушь и различные приспособления. Качество бумаги чрезвычайно важно для каллиграфии. Большую роль в ее развитии сыграло появление особого сорта так называемой мягкой бумаги, изобретенной в Китае более двух тысяч лет тому назад. В настоящее время японские мастера используют более 60 видов бумаги китайского и отечественного производства. Изготавливают ее кустарным способом. Выбор бумаги зависит от того, что и как пишут, в какую погоду — сухую или влажную (для написания, например, больших иероглифов используют «толстую» бумагу). Но чаще всего для каллиграфии применяется изготовленная ручным способом бумага *васи* (букв. «японская бумага»).

⁵ *Иэнага С.* История японской культуры. М., 1972, с. 76.

⁶ Углубленное изучение и коллекционирование образцов каллиграфии началось в Японии лишь в XVII в. Поэтому, к сожалению, сохранилось относительно мало древних подлинников этого вида изобразительного искусства. Их редко можно встретить в музеях других стран, ибо слишком высока их цена, и они фактически не поступают на международные аукционы.

Традиция изготовления *васи* пришла в страну в начале VII в. из Китая, но затем технология ее производства претерпела значительные изменения. Так, в Китае сырьем для нее служило тряпье, а в Японии используют преимущественно тростник, кору различных кустарников и деревьев. Свежеснятую кору отбеливают в проточной воде, затем измельчают и вываривают добела, пока она не превратится в однородную волокнистую массу, а затем смешивают со специальным клеем. Для формовки листов бумаги применяют специальную раму, на которую откидывают слой за слоем волокнистую массу. Кипы листов бумаги высушивают на воздухе, снова замачивают и окончательно высушивают лист за листом на нагретых металлических плитах. Затем их разрезают. Толщина бумаги может быть от 0,1 до 1 мм и более. При этом она прочная и мягкая. Любовь японцев к каллиграфии не только поддерживает, но и стимулирует развитие производства *васи*.

Иероглифы наносятся на бумагу эластичными кистями, которые различаются по величине и качеству. Кисти представляют собой традиционный инструмент для начертания иероглифа, ибо именно кистью можно передать всю сложность изображения десятков тысяч иероглифов. Кисти бывают толстые и тонкие (*футафудэ* и *усуфудэ*). Первые обычно используются для написания основного текста, а вторые — для надписей, подписей или начертания мелких иероглифов, а также для скорописного письма. Размер кистей варьируется от десяти сантиметров в диаметре до нескольких миллиметров. Наиболее высококачественными считаются кисти, изготовленные из шерсти овцы, смешанной с конским волосом. Делаются они также из меха колонка, усов мыши, перышек птицы.

Пишут иероглифы тушью. Она готовится из сажи, полученной при сжигании древесины или нефти, которая затем смешивается с клеем из костной рыбной муки. Продается тушь обычно сухой, в форме палочек. Цветовая гамма ее довольно разнообразна: темно-черная, серая, с голубым или коричневым оттенком. Цветовые оттенки туши зависят также от быстроты движения кисти и влажности воздуха. Сухую тушь растирают на специальном камне (*судзуми*) с углублением, в котором измельченная тушь разводится водой. Такие тушечницы изготавливают ручным способом специальные резчики. Вышедшие из-под их резца предметы — подлинные произведения древнего кустарного промысла, который сохраняется и по сей день. Работа эта тяжелая, вредная для здоровья, и, вероятно, в не таком уж далеком будущем данный вид народного творчества совсем исчезнет. В настоящее время в любом супермаркете можно купить готовую к употреблению тушь в пластмассовой упаковке, однако подлинные любители и ценители каллиграфии пользуются традиционной утварью.

Все необходимое для мастера каллиграфии — кисти, палочка туши, тушечница — хранится в специальном, обычно лакированном изящном ящичке, называемом «судзурибако»⁷

Обычно каллиграфией занимаются сидя на полу на циновке и расстелив перед собой плотную материю, на которую кладут бумагу. Ее прижимают специальным металлическим пресс-папье продолговатой формы. Бумагу можно также укреплять на деревянной доске или картоне. Некоторые любят писать иероглифы, сидя за низеньким японским столиком, а сейчас — и за обычным письменным столом.

Об ощущениях мастера, когда он приступает к работе, поделился с читателями К. Харада: «Когда я беру палочку туши и растираю ее на

⁷ Сёдо нюмон кодза, т. 7, с. 75—84.

камне, спокойствие и мир наполняют мое сердце. Я нахожу слово, которое абсолютно свободно в этом молчании, слово, в котором заключено безграничное пространство. Когда я беру в руку кисть для письма, невыразимая сила овладевает мною. Затем моя кисть движется свободно»⁸.

По традиции изучение каллиграфии начинается с точного копирования классических образцов, поскольку считается невозможным стать настоящим каллиграфом без предварительного изучения техники всех пяти стилей письма. Сейчас, как и раньше, этот метод применяется во всех школах каллиграфического искусства. Почти не существует примеров создания каллиграфических произведений без обращения к традициям прошлого. Лишь очень одаренные художники не идут по этому пути. Как правило, образцами каллиграфии служили и служат произведения китайской поэзии периода Тан (618—907) и японские стихи периода Хэйан (794—1185)⁹.

Создавая свои произведения, мастера предварительно делают до 200 эскизов различной величины всего рисунка или отдельных его фрагментов, на что уходит довольно много времени. И все это для того, чтобы затем без исправлений, переделок и поправок, набело начертать художественное произведение. Такой момент творчества, вдохновения, каждый раз как бы единственный в жизни человека, в японской философии называется «сатори» (букв. «озарение»). В этом состоянии происходит своего рода слияние души, тела и окружающего пространства, растворение человека в космосе.

Стиль и манера написания зависят от того, как держать кисть — вертикально или наклонно, много на ней туши или мало, быстрое ли движение руки пишущего или плавное и т. д. В зависимости от этого линии могут быть прямыми или изогнутыми, тонкими или толстыми, волнистыми или зигзагообразными, летящими или плавными, четкими или размытыми. Именно благодаря тому, что иероглифы пишутся кистью, создается многовариантность каждой черты иероглифа. Сама тушь дает неограниченные возможности игры света и тени. Как правило, используется свежеприготовленная тушь, которая, как уже упоминалось, очень чутко реагирует на движение руки и степень влажности воздуха. Поэтому практически невозможно повторить один и тот же оттенок туши. Всемирно известная современная художница Т. Синода считает, что цвет туши на ее рисунках — это цвет ее жизни в момент их написания. Оттенки меняются с течением времени, рождая новое восприятие рисунка, что вполне созвучно японскому национальному восприятию недолговечности красоты и быстротечности жизни.

«Неуловимое движение души, ничтожнейшая дрожь руки передаются на кисть, и мы получаем на бумаге утолщение или утоньшение черты, нажим, отрыв, поворот, росчерк, взлет и зигзаг кисти. Задержите на несколько секунд руку, и сразу же пятно туши станет расплзаться на бумаге; проведите кистью два раза по одному и тому же месту — получится жирная уродливая черта, отличная по окраске от других»¹⁰.

Как правило, на образцах каллиграфии рядом с основным текстом, на определенном расстоянии в левом углу делается подпись или ставится печать исполнителя.

В качестве выдающегося образца японского классического искусства каллиграфии середины XVII в. можно привести работу, принадлежащую

⁸ Искусство духа в действии. Токио, 1985, с. 2.

⁹ Сёдо нюмон кодза, т. 1, с. 37.

¹⁰ Ким Р. Ноги к змее. — Пильняк Б. Корни японского солнца, с. 158.

кисти Обаку Ингэн, одного из *сампицу* того периода. Обаку Ингэн — японское имя китайского монаха секты Дзэн, который иммигрировал из Китая и работал в храме Мампукудзи в Японии. Экспрессивно, в скорописной форме четыре китайских иероглифа передают японскую транскрипцию имени Будды-Сакьямуни (Са — ка — мон — буцу). Текст нанесен на бумагу несколькими мазками. Причем для создания художественного эффекта одни черты написаны сплошной линией, а другие — методом «сухой кисти», когда на ней остается мало туши.

Подчас каллиграфические надписи являются неотъемлемым компонентом на картинах японских мастеров живописи. На гравюрах, картинах, свитках и даже ширмах с изображением пейзажей или сцен из городской жизни можно встретить написанные иероглифами стихи. Смотря на живописное произведение, наслаждаешься не только сюжетом рисунка, но и начертанием иероглифов и содержанием поэтических строк.

Для жителей Восточной Азии так же привычно любоваться образцами каллиграфического искусства, как для европейца — полотнами Рубенса или рисунками Бенуа.

В настоящее время в Японии существует семь основных направлений *сёдо*. Традиционным стилем написания китайских иероглифов (*кандзи-сё*) пишутся обычно китайские поэтические произведения. Знаками японской азбуки (*кана-сё*) воспроизводятся японские стихотворения. Смешанным стилем иероглифов и японской азбуки (*киндайсibun-сё*) исполняются современные стихи или композиции. Написание одного иероглифа (*итидзи-сё*) позволяет в полной мере передать его изобразительную сущность. В присутствии авторов статьи мастер С. Охира выполнил несколько каллиграфических работ в этом стиле, на одной из которых изображен иероглиф, передающий понятие «облако». Древний стиль (*тэн-сё*) используется для вырезания примитивных форм иероглифов на небольшом квадратном камне или для изготовления печаток. Стиль *кукудзи-сё* — это выполнение каллиграфических произведений на доске. Авангардный стиль (*дзэнбэй-сё*) представляет собой развитие каллиграфии по пути сближения ее с абстрактными рисунками, выполненными черной тушью (*суйбоку*). Упоминавшаяся уже художница Т. Синода является представителем этого направления каллиграфии. По ее словам, у нее в воображении начинает вырисовываться какая-то форма, неясная и туманная, возникает образ, который она и стремится запечатлеть на бумаге.

На протяжении веков в Японии искусство каллиграфии пропагандировалось и культивировалось. Выйдя из стен монастырей и дворцов, оно пришло в среду воинов-самураев, чьи дети так же усердно тренировались в каллиграфии, как и в военных искусствах. Каллиграфия была столь популярна у японцев уже в стародавние времена, что соревнования в написании иероглифов стали неотъемлемой частью ряда японских традиционных праздников наряду с соревнованиями по стрельбе из лука или в перетягивании каната. Например, в первый день Нового года все дети старательно выводят красивые иероглифы, чтобы затем им сопутствовал успех в занятиях. В праздник Танабата (отмечается 7 июля) девочки преподносят написанные ими образцы каллиграфии божеству праздника с просьбой исполнить их желания.

Почтительное отношение к каллиграфии сохранилось по сей день. В японской школе проводятся уроки каллиграфии — правда, основное внимание уделяется чистописанию.

Существуют многочисленные профессиональные школы и любительские кружки *сёдо*. В Японии широко издается разнообразная литература, посвященная *сёдо*, в том числе и практические пособия по овладению

этим видом искусства. Многие крупные универмаги, муниципальные культурные центры не только устраивают выставки каллиграфических работ, но и проводят занятия для всех желающих, и в первую очередь для домохозяек. Кстати сказать, каллиграфия очень популярна среди женщин. На Московской выставке *сёдо* (август 1989 г.) среди авторов 50 экспонировавшихся работ большинство были женщины. Каллиграфия — один из любимых видов досуга японцев. Ею занимаются и молодежь и старики независимо от занимаемого положения в обществе — от императора и премьер-министра до домохозяйки и школьника.

В коллекциях советских музеев есть некоторые работы японских мастеров каллиграфии, в частности произведения Т. Хада, которому в 1988 г. было присвоено почетное звание «национальное сокровище».

Путь «Мицуи»: от самурайского меча к купеческим счетам

Н. Ф. Лещенко

Немного существует в мире фирм, чья история насчитывает более трех столетий. К их числу относится одна из крупнейших торгово-предпринимательских компаний Японии — «Мицуи».

Основателем дома «Мицуи» считается Хатиробэй Такатоси (1622—1694). Но первая лавка была открыта его отцом Сокубэем Такатоси (?—1633), который проявил определенную дальновидность, отказавшись от самурайского звания и решив заняться торговлей, хотя сословие торговцев находилось на низшей ступени социальной лестницы в период Токугава.

Предки Сокубэя были мелкими феодалами. Трудно проследить историю этого рода с достаточной долей достоверности, поскольку часто в родословные вплетались разного рода легенды, их приукрашивающие. Согласно одной из них, представитель семьи Фудзивара¹ по имени Уманоскэ Нобунари покинул Киото и поселился в пров. Оми. Однажды, осматривая свои владения, расположенные вдоль берега оз. Бива, он обнаружил три колодца, в одном из которых нашел золотые монеты. Посчитав это за доброе предзнаменование, Уманоскэ изменил свое имя на Мицуи, что означает «три колодца». Насколько эта легенда соответствует истине, судить трудно, но знак «три колодца» стал эмблемой торгового дома «Мицуи».

В период Муромати (1338—1573) Мицуи были самураями феодала Сасаки в пров. Оми. В XV в. глава семьи Мицуи имел довольно высокий ранг, что позволило одной из его дочерей стать женой Такахисы, младшего сына Сасаки. В Японии существовал обычай входить в семью на правах приемного сына, женившись на наследнице, если в семье не было сыновей. Таким приемным сыном в семье Мицуи стал Такахиса Сасаки.

XVI век в истории Японии можно сравнить со смутным временем в России XVII в. С середины XV столетия влияние центрального правительства пришло в полный упадок, страна распалась на отдельные княжества, которые вели между собой борьбу за власть. Волна междоусобных войн вынесла на поверхность новое феодальное сословие — сэнгоку даймё², которых европейцы называли королями³. Оно потеснило старые аристократические дома и по мере роста своего могущества все меньше считалось с центральной властью.

¹ В VII в. дом Фудзивара лишил императора реальной власти и его представители правили в качестве канцлеров или регентов; был отстранен от власти домом Тайра в XII в.

² Букв. «феодалы периода воюющих государств».

³ Очерки новой истории Японии. М., 1958, с. 3.

Во время междоусобных войн и борьбы за объединение страны в XV—XVI вв. дом Сасаки был практически истреблен и исчез со страниц японской истории. Но семье Мицуи удалось сохраниться. Ее глава, Такаясу, чувствуя приближение опасности, велел слугам собрать все, что можно, и скрылся с семьей и немногочисленными вассалами. Удача сопутствовала им. Они достигли залива Исэ и обосновались в призамковом городке Мацусака, который был торговым центром пров. Исэ. В этом городке Сокубэй Такатоси, старший сын Такаясу, начал свою жизнь уже в другом качестве.

Городок располагался в очень удобном месте: поблизости был порт. Кроме того, здесь останавливались паломники, направлявшиеся в храм Исэ. Матросы, странствующие торговцы, паломники доносили до городка разные новости, что помогало Сокубэю ориентироваться в обстановке. Он несколько раз ездил в Эдо (нынешний Токио), который Иэясу Токугава, завершивший объединение страны, сделал резиденцией правительства, и Сокубэй видел, как быстро рос и развивался город. Даже по мировым стандартам Эдо превратился в большой по численности населения город: к середине XVII в. в Эдо проживало 430 тыс. человек, спустя столетие — 1 млн.⁴

Процесс политической стабилизации благоприятно отразился на экономическом развитии страны, но привел к падению роли самураев как воинского сословия. Именно в этот момент круто изменилась судьба семьи Мицуи. Вернувшись в 1616 г. из очередной поездки в Эдо, Сокубэй объявил своей жене, детям и слугам о своем решении изменить социальное положение: поменять самурайский меч на счеты (соробан). К этому времени уже не было в живых сюзерена, которому он присягал на верность. Сокубэй считал, что первым его долгом как главы дома является восстановить состояние и благополучие семьи: «Меч не может больше обеспечить нашу жизнь. Я видел, что большими выгодными делами можно заслужить уважение. Я буду варить сакэ и соевый соус, и мы будем процветать»⁵.

Дело, которое затеял Сокубэй, было несложным по технологии, требовало небольшого капитала и лишь нескольких квалифицированных подмастерьев. Поскольку Сокубэй был самураем по происхождению, его лавку-мастерскую стали почтительно называть «Этиго-доно сакэя»⁶.

Дела поначалу шли неважно. Сокубэй получил самурайское воспитание, был сведущ в поэзии и каллиграфии, но плохо разбирался в торговых делах. И здесь следует сказать о роли его жены Сюхо, которая помогла ему избежать банкротства. Она была дочерью процветающего торговца. Ее выдали замуж в 13 лет, у нее рано появились дети, однако Сюхо находила время вникать в дела мужа и обнаружила большие деловые способности. Сюхо умела найти общий язык с клиентами, потому что была ближе к ним по своему социальному происхождению, добивалась расположения их слуг, предлагая им чай, когда те приходили с поручениями от своих хозяев. Благодаря такому отношению клиенты проводили в лавке гораздо больше времени, делали покупки и вынуждены были занимать деньги, оставляя в залог что-либо из своих ценных вещей. Так был сделан первый шаг к одному из направлений в деятельности Мицуи — закладу, что приносило большие доходы и положило начало процветанию дома «Мицуи».

⁴ Нихон кэйдзай си (История японской экономики). Т. 1. Токио, 1988, с. 228.

⁵ Roberts J. Mitsui. New York — Tokyo, 1988. Са кэ — рисовая водка.

⁶ «Этиго» — название провинции, родом из которой был отец Сокубэя, «доно» — уважительная частица, «я» — лавка.

Сюхо отличалась бережливостью. У нее было четыре сына и четыре дочери, и, чтобы обеспечить их будущее, семья вела очень скромный образ жизни. Сюхо могла себе позволить носить шелковые одеяния, но она и ее дети были одеты в платья из хлопка, который выращивался в пров. Исэ.

Когда Сокубэй умер в 1633 г., его вдова нашла утешение в религии и работе. Именно ее усилиями были созданы ценности для первого поколения Мицуй, которые уже считались простолюдными.

Когда старший сын, Сабуродзаэмон Тосицугу, прошел основательное обучение дома, Сюхо отправила его в Эдо, снабдив капиталом, чтобы он смог открыть там мануфактурную лавку, названную «Этигоя». Его брат, Сарубэй Сигэтоси (третий сын), сначала помогал ему, но потом затеял собственное дело по изготовлению и продаже гвоздодеров. Второй сын Сюхо, Сэйбэй Хиросигэ, был усыновлен чужой семьей, а младший, Хатиروبэй Такатоси, помогал матери. Он родился в 1622 г., у него рано проявились способности к торговле, и поэтому было закономерно, что отцовская лавка в г. Мацусака должна была перейти к нему по наследству. Но мать, видя, что Хатиروبэй может заниматься более масштабным делом, отправила его к Сабуродзаэмону в Эдо, как только ему исполнилось 14 лет, где он в скором времени открыл лавку также под названием «Этигоя». Менее способный Сарубэй возвратился домой и стал помогать матери, а Сабуродзаэмон перебрался в Киото, где занялся скупкой-продажей тканей⁷.

Хатиروبэй, оставшийся в Эдо, стал управлять также лавкой брата, и дела у него пошли успешно. Приобретя опыт, он начал в широких масштабах совершать закладные операции, заведя ссудную кассу. Как правило, клиентами таких касс были даймё⁸, жизнь которых в столице требовала больших расходов. Даймё ежегодно привозили в три больших города страны (Осака, Эдо и Киото) 4 млн. коку риса, из которых $\frac{3}{4}$ шли на покрытие одних лишь процентов по долговым обязательствам. Долг даймё обычно достигал 60 млн. рё⁹, причем у торговцев не было твердой уверенности, что они получат долг, поскольку не были защищены законом. Такие проницательные дельцы, как Хатиروبэй, учились вести дела на свой страх и риск, объединялись с другими торговцами, брали краткосрочные займы у храмов, когда денег для ссуды не хватало.

К началу XVII в. Япония достигла определенной степени объединения. Был предпринят ряд мер с целью укрепления феодальных порядков. В XVII в. все население страны разделялось на четыре сословия: самураи, крестьяне, ремесленники, торговцы. Правительство Токугава проводило политику строгой сословной регламентации, составной частью которой была система ограничений расходов на личные нужды, особо касавшаяся крестьян, ремесленников и торговцев. «Сёгунат эпохи Токугава представлял собой сознательную попытку укрепить существующий общественный строй с помощью жесткой иерархической системы,— писал Г. Норман.— Для каждого класса общества и для каждой прослойки внутри класса были установлены жесткие правила, регламентирующие мельчайшие детали костюма, церемоний, поведение; эти правила должны были строго соблюдаться под страхом наказания. Уголовный кодекс, который был

⁷ Киото являлся тогда культурным и ремесленным центром, резиденцией японских императоров. Город славился мечами, высококачественными изделиями из шелка, фарфора, поделками из золота и серебра, узорами на тканях.

⁸ Владетельный князь, феодал.

⁹ *Хаттори Сисо*. Киндай нихон-но наритати (Становление капиталистической Японии). Токио, 1953, с. 202. Рё — денежная единица, находившаяся в обращении до 1871 г.

крайне суровым даже с точки зрения феодальных норм, проводил резкую грань между самураями и простолюдинами; токугавские власти всячески подчеркивали различие, превосходство одного класса над другим»¹⁰.

Торговцы оказались внизу социальной лестницы совсем не случайно. С одной стороны, феодалы были заинтересованы в помощи торговцев при реализации на рынке натуральной ренты, получаемой с крестьян, при организации горных и других предприятий, внешней торговли и т. п. С другой стороны, рост финансового могущества торговцев внушал опасения классу феодалов, которые всячески старались ограничить свободу их деятельности. Действительно, по мере развития товарно-денежных отношений японское купечество становилось все менее покорным. Как говорил конфуцианский ученый Тамо Кумпэй (1768—1813), «гнев богатых купцов из Осака вселяет ужас в сердца даймё»¹¹.

Оптовые торговцы Осака, Эдо и Киото обладали силой и авторитетом и играли большую роль в ценообразовании. Правительство время от времени делало «набеги» на их финансовую мощь, облагая их «добровольно»-принудительными займами.

В 1673 г., когда Хатиробэю исполнился 51 год, он решил прекратить дела с даймё, которые регулярно забывали платить свои долги, и стал больше ориентироваться на простых горожан. Он переехал в Киото и занялся торговлей тканями. Потом, оставив дела на своего старшего сына Такахиру, вернулся с другим сыном обратно в Эдо, где открыл небольшую лавку по соседству со своим старшим братом, торговавшим гвоздодерами. Хатиробэй торговал модной парчой «нисидзин» и шелком, скупая их в Киото и в других местах.

В лавках, расположенных на оживленной Хонтё-дори, где находилась и «Этигоя», торговали по образцам. Приказчики, обходя дома даймё и низкорангового самурайства, предлагали им образцы тканей. Но денег от таких покупателей приходилось ждать довольно долго. Хатиробэй, создав у себя в лавке большой запас товара, продавал ткани мелким провинциальным торговцам по розничным ценам. Барыш был небольшим, но реальным, товарооборот расширялся, и такая форма торговли имела перспективу. Кроме того, расчет производился наличными деньгами.

В лавках на Хонтё-дори ткань продавалась целым куском на кимоно, что ограничивало возможности продажи. Один из приказчиков Хатиробэя сообщил ему о разговоре, подслушанном в бане, что женщины предпочитают покупать небольшие куски материи, из которой можно шить различные мелкие вещи. Обдумав эту информацию, Хатиробэй решил рискнуть и стал продавать ткань в кусках разной длины, что было выгодно простым горожанам. И хотя это не понравилось знати, такая форма обслуживания значительно снизила риск, поскольку торговля шла за наличные.

Результаты не заставили себя ждать. Спустя год после приезда в Эдо Хатиробэй так преуспел в делах, что смог открыть еще одну лавку на той же улице. Теперь у него было 15 приказчиков, 5 учеников и несколько слуг. Его лавки на Хонтё-дори превратились в одно из значительных явлений в городе. Они могут считаться прообразом универсального магазина в Японии. Затем Хатиробэй освоил и другой район Эдо — Суругатё, недалеко от Нихонбаси. В дождливые дни клиентам одалживались зонты с эмблемой «Мицуи», что было хорошей

¹⁰ Норман Г. Возникновение современного государства в Японии. М., 1961, с. 10.

¹¹ Там же, с. 180.

рекламой. Хатиробэй покровительствовал поэтам, драматургам, писателям, а они своими произведениями, например Сайкаку Ихара, создавали ему своеобразное общественное мнение. К концу XVII в. в торговом доме «Мицуи» работало несколько сот служащих по найму. Поскольку лавки «Этигия» в Эдо процветали, Хатиробэй открыл их филиалы в Киото и Осака.

Осака с древнейших времен был торговым портом, расположенным на перекрестке важных морских путей, связывающих Японию с Азиатским материком. Город являлся личным владением сёгуна, резиденцией сёгунских чиновников. Его называли «кухней поднебесной» (тэнка дай-докоро), он играл важную роль в снабжении Японии различными товарами. При сёгуне Ёсимунэ в Осака была создана рисовая биржа, где определялись годовые цены на рис, который был основным мерилom ценностей в Японии. По своему богатству город считался самым крупным в стране. Большая часть товаров, производимых в разных концах Японии, проходила через этот город. Вот что писал о нем писатель XVII в. Сайкаку Ихара: «Загляни в приходные книги купцов — и сразу увидишь, что город Осака — первый торговый порт Японии. В него съезжается множество торговцев из всех уголков страны. И не перечесть, сколько в Осака оптовых лавок, ведущих дела и с восточными провинциями, и с западными провинциями. А для того чтобы развлекать гостей, хозяева держат у себя на службе девушек, которых зовут „листьями лотоса“»¹². Поэтому открытие торговых лавок в Осака можно оценить как факт большого значения в истории дома «Мицуи».

Причины феноменального успеха в делах «Мицуи», несомненно, следует искать в личных качествах Хатиробэя. Он хорошо разбирался в политической и экономической обстановке, осознавал непрочность социального положения своего сословия, а следовательно, необходимость официального покровителя, без которого все имущество можно было потерять в одно мгновение, как было в Осака с торговым домом «Ёдоя», когда, обвинив последний в расточительстве и невыполнении распоряжений сёгуна, власти конфисковали его имущество. Хатиробэй понимал, что для развития торговли и производства необходимы огромные суммы денег, которые пока находились в сундуках сёгунского правительства (бакуфу). И дом «Мицуи» налаживает связи с бакуфу, с 1689 г. начинает поставлять ткани и украшения для сёгуна Цунаёси, затем становится банкиром сёгуна. Сёгунат Токугава поддерживал торговцев Эдо и других городов, входивших в сёгунские владения, поскольку это значительно пополняло казну за счет налогов.

При Токугава началось упорядочение денежной системы, что послужило одним из эффективных средств для упрочения политического положения бакуфу. Однако процесс этот затянулся на долгие годы и до самой революции Мэйдзи завершен не был. В токугавской Японии в обороте находилось пять видов денег; право чеканки золотых и серебряных монет принадлежало центральному правительству. Основной денежной единицей была рё — монета весом около 15 г, представлявшая собой сплав золота (85%) и серебра (15%). Кроме того, в обращении были бумажные деньги, но сёгунат таких денег не выпускал. Свои бумажные деньги печатались в княжествах, городах, деревнях, храмах и даже отдельными торговыми домами.

Наличие в обращении разного вида денег, развитие товарно-денежной экономики и рыночных связей обусловили существование меняльных

¹² Ихара Сайкаку. Новеллы. М., 1959, с. 189.

контор, а также лиц, профессией которых становится ведение финансовых операций. Подобно европейским, японские менялы занимались приемом вкладов, выдачей ссуд и векселей.

Семейство Мицуи активно включилось в кредитные операции. Меняльная контора в Эдо открылась в 1683 г., в Киото в 1686 г., в Осака в 1690 г. Главной меняльной конторой стала киотоская, там сосредоточились основные денежные капиталы дома «Мицуи», пускаемые в оборот, откуда происходило финансирование меняльных контор и торговых лавок в Эдо и Осака¹³. Говоря о японском купечестве XVII в., французский историк Ф. Бродель отмечал, что оно рано поняло, какую выгоду можно извлекать «из манипуляций с деньгами — деньгами приумножающими, необходимым инструментом современного накопления»¹⁴. Деятельность меняльных контор помогла их владельцам сколотить значительные состояния.

Широкому распространению меняльных контор способствовало введение при Токугава системы заложничества (санкин котай), целью которой было предотвратить антиправительственные выступления. Окончательно эта система сформировалась к 30-м годам XVII в., когда тодзама-даймё¹⁵, выступавших против Иэясу Токугава в период борьбы за объединение Японии, обязали год жить в Эдо, год в своем владении, но кто-нибудь из членов семьи оставался в Эдо в качестве заложников. Осуществление этой системы имело целый ряд экономических последствий. Проезд из княжества в столицу и обратно, содержание семьи, оставляемой в Эдо, требовали больших расходов. Поэтому рис, получаемый в качестве налога, в больших количествах отправлялся на продажу, а на вырученные деньги покупались дорогие ткани и другие предметы роскоши. Безусловно, такое выкачивание денег постепенно подрывало финансовую базу княжеств, чего и добивались Токугава, вводя систему заложничества. Но, с другой стороны, стимулировалось развитие товарного производства в городе и деревне, происходило расширение обмена и развитие товарно-денежных отношений, возрастала роль торгового сословия.

Даймё поручали продажу риса и других продуктов определенным торговцам в Осака. Постепенно последние начали авансировать даймё еще до реализации риса, а иногда и в счет будущих продаж. В Осака образовалась целая группа торговцев, которые занимались финансированием даймё и сбытом их продукции. Возникновение такой системы купли-продажи обычно относят к годам Камбун (1661—1672), а иногда даже к более раннему периоду — Сёхо (1644—1647).

Жизнь в Эдо заставляла даймё все чаще прибегать к услугам меняльных контор. Просрочка платежей со стороны даймё была обычным делом, поскольку общество не очень-то заботилось об охране интересов купечества, хотя дела о неуплате долгов и рассматривались в городских магистратах. Купцы могли защищаться от произвола властей только силой денег, скажем увеличивая процентную ставку¹⁶.

¹³ *Кагава Такаюки*. Мицуи рёгаэтэн-но кэйэй то тикусэки (Система управления меняльными конторами «Мицуи» и накопление капитала).— Мицуи бунко ронсо. 1974, № 8, с. 2—3.

¹⁴ *Бродель Ф.* Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV—XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. М., 1988, с. 601.

¹⁵ «Посторонние даймё», не принадлежавшие к роду сёгунов Токугава или к числу их прямых вассалов.

¹⁶ *Кагава Такаюки*. Мицуи рёгаэтэн-но даймё киньё (Финансирование даймё в меняльных конторах «Мицуи»).— Мицуи бунко ронсо. 1985, № 19, с. 5.

Более того, правительство изобрело довольно своеобразный способ погашения долгов даймё: оно издавало указы, согласно которым долги аннулировались. Однако по мере укрепления финансовой и экономической мощи третьего сословия такая практика встречала все более решительный отпор.

Основным местом деятельности Хатиروبэя стал Киото, а вести дела с бакуфу в Эдо он отправил своего старшего сына — Хатирозмона Такахиру.

К концу XVII в. Хатиروبэй мог с удовлетворением наблюдать результаты своих трудов — его лавки и меняльные конторы в Эдо, Осака и Киото процветали. Можно сказать, что ему удалось создать своего рода империю Мицуи.

Хатиروبэй умер в 1694 г. Его старший сын, Хатирозмон Такахира, оказался достойным преемником своего отца. С его именем связано введение с 1710 г. организационной системы, получившей название «омо-токата». Все имущество было распределено между членами клана Мицуи, в который входили главная семья, пять семей сыновей и три семьи приемных сыновей (потом их стало пять). За каждой семьей были закреплены лавки и меняльные конторы. Тем самым была проведена четкая грань между родственными членами клана Мицуи и приказчиками, работавшими у них по найму, и входившими прежде в клан Мицуи на правах боковых семей. Вместе с тем дом «Мицуи» превратился в общество с ограниченной ответственностью, т. е. в случае банкротства одного из членов дома остальные не несли юридической ответственности за его долги. Кроме того, дом «Мицуи» начал следовать строгому разделению расходов на предпринимательские дела и на содержание семей. Позже это стало традицией дома «Мицуи».

Следует отметить, что до введения системы «омо-токата» приказчики, долгие годы добросовестно служившие дому «Мицуи», входили в клан «Мицуи» на правах бокового дома. Теперь же была проведена четкая грань между родственными членами дома и теми, кто работал у них по найму, и они уже не являлись составным звеном в деле «Мицуи»¹⁷

В деятельности дома «Мицуи» можно обнаружить много нововведений, к ним относятся и бухгалтерские книги «изаритё»¹⁸. Такие книги вели арабские и итальянские купцы.

Дом «Мицуи» для ведения дел применял свою собственную систему двойной бухгалтерии. У него были учетные книги двух видов: в первых учитывались сделки по краткосрочным кредитам сроком на полгода, в других — крупные сделки, которые заключались каждые три года, что позволяло получать полный баланс между дебетом и кредитом. Если баланс не сводился к нулю, значит, была совершена ошибка, которую следовало сразу же найти. Кроме того, в них отмечалась выплата бонусов всем служащим в размере 1% от прибыли, и эта система сохранялась на всем протяжении периода Токугава.

Среди членов дома «Мицуи» не поощрялась государственная служба, поскольку это расценивалось как пренебрежение к делам дома. Мальчики, достигшие 12—13 лет, отправлялись в Киото, Эдо, Осака учиться основам ведения торговли и занимались этим до двадцати пяти лет. Лишь к тридцати годам им доверяли управление лавкой. «Не забывай,

¹⁷ Ясуока Сигэаки. Мицуи дзайбацу си (История группы «Мицуи»). Токио, 1986, с. 66, 58.

¹⁸ Имаи Норико. Омотоката «изаритё» (Бухгалтерские книги). — Мицуи бунко ронсо. 1974, № 8, с. 197.

что мы торговцы. Ваши отношения с правительством должны быть занятием второстепенным по сравнению с вашим делом»¹⁹ — такой наказ получал каждый вступающий в практическую деятельность дома «Мицуи».

На примере истории дома «Мицуи» можно наблюдать процесс социальной мобильности по вертикали. В деятельности этого дома был сильно выражен субъективный мотив — предпринимательские способности, родовая устойчивость, семейная преемственность занятий. Если сравнить японское купечество с российским, то можно отметить их слабый социальный статус. Если русское купечество, например московское, уже в XVIII в. помещало капитал в промышленность, то японское занималось преимущественно торгово-кредитными операциями.

Стремление получить дворянство было типично для русского купечества и объяснялось его бесправным положением. По этим же причинам японские торговцы хотели иметь самурайский ранг.

Социальная градация общества не является чем-то произвольным и надуманным, она с неизбежностью вытекает из тех взаимоотношений, которые складываются между его членами в процессе общественного воспроизводства. Постепенное размывание социальных перегородок приводило к изменению социально-классовой структуры японского общества, что было следствием экономического развития страны. «Путь вниз» по социальной лестнице привел дом «Мицуи» к вершинам финансовой и промышленной деятельности, истоки которой крылись в таланте предпринимательства и умении манипулировать деньгами первых представителей дома «Мицуи».

¹⁹ *Roberts J. Mitsui*, с. 34.

Советско-японский семинар по экономической истории России и Японии

Впервые в практике советско-японских научных связей был организован и проведен в два этапа — в Токио (октябрь 1989 г.) и Ленинграде (май 1990 г.) — семинар по теме «Сравнительное изучение экономического развития России и Японии в XIX — начале XX в.»¹. В его работе приняли участие также американские ученые.

Идея проведения семинара зародилась на одном из заседаний Международного конгресса по экономической истории в Берне в 1986 г. и принадлежала проф. А. Хаями, бывшему тогда деканом экономического факультета Университета Кэйо. Решено было перед очередным Международным конгрессом по экономической истории (Бельгия, август 1990 г.) встретиться и обменяться мнениями об экономическом развитии двух стран. От советской стороны автором такого проекта выступил первый заместитель председателя Президиума Ленинградского научного центра АН СССР, чл.-кор. А. А. Фурсенко.

В Токио основное внимание было уделено аграрным вопросам, в Ленинграде — промышленности и финансовой политике.

С советской стороны в работе семинара участвовали: академик-секретарь Отделения истории АН СССР И. Д. Ковальченко, директор ИНИОН АН СССР акад. В. А. Виноградов, зав. сектором Института истории СССР АН СССР А. П. Корелин, д-р истор. наук Б. В. Ананьич (ЛО Института истории СССР АН СССР), д-р истор. наук Л. М. Горюшкин (институт истории, филологии и философии Сибир-

ского отделения АН СССР), зав. сектором экономики Отдела Японии ИВ АН СССР канд. экон. наук И. П. Лебедева, канд. истор. наук Ю. Д. Михайлова (ЛО ИВ АН СССР), канд. истор. наук Н. Ф. Лещенко (ИВ АН СССР).

В семинаре принимали участие японские профессора Акира Хаями (Международный центр по изучению Японии), Такафуса Накамура (Университет Отя-но мидзу), Эйити Хидзэн (Токийский университет), Осаму Сайто (Университет Хитоцубаси), Такэо Судзуки (Университет Васэда), Сюити Кодзима (Университет Конан), ассистент профессора Университета Кэйо Кэндзи Томоэ, а также американские профессора Гилберт Розман (Принстонский университет) и Ясуси Тода (Флоридский университет).

Выступая на открытии семинара, проф. Хаями, специалист по исторической демографии, отметил, что в Японии в области изучения экономической истории происходят существенные перемены, ученые ищут новые подходы к проблемам, привлекается широкий круг источников, используются математические методы, данные демографии, статистики и т. д. По мнению А. Хаями, вряд ли верно оценивать период Токугава как эпоху мрака, поскольку тогда быстрыми темпами шло экономическое развитие страны и процесс урбанизации, 15% населения проживало в городах. Результаты экономического развития во многом определялись интенсивным трудом крестьянина. А. Хаями назвал этот период «кимбэн какумэй» («революцией прилежания»). Почва для быстрого развития Японии была подготовлена в эпоху Токугава, считает профессор, поэтому не следует изучать эпоху Мэйдзи в отрыве от этого периода.

Целый ряд докладов как с советской, так и с японской стороны был посвящен проблеме аграрных отношений в России, миграции сельского населения, сельской общине. Большой интерес вызвал доклад А. П. Корелина «Столыпинская аграрная реформа». Последняя представляла собой комплекс правительственных мер, рассчитанных прежде всего на решение резко обострившегося в годы первой российской революции аграрно-крестьянского вопроса. Однако задачи ее фактически были зна-

¹ Comparative Economic History of Russia and Japan (The End of the 19th — the Beginning of the 20th Century). Lenven, 1990.

чительно шире, многоплановее. Суть реформы, как известно, сводилась к постепенному разрушению общины и созданию массового слоя мелких крестьян-собственников. По замыслу Столыпина, это должно было, с одной стороны, привести к модернизации деревни, повышению производительности крестьянских хозяйств, преодолению, таким образом, крестьянского малоземелья, с другой — создать консервативный слой мелких собственников в качестве новой социальной опоры самодержавия.

Итоги реформы известны: она потерпела крах, обострив и без того напряженную ситуацию в стране. Возникает вопрос: была ли она обречена? По мнению А. П. Корелина, сам по себе столыпинский вариант решения аграрного вопроса в научном плане был вполне реален. Фактически он предусматривался еще Положением о выкупе 1861 г. Но за прошедшие с того времени 50 лет самодержавие отошло от первоначального замысла, став фактически на путь контрреформ. Эволюционное развитие деревни после 1861 г. было заторможено и деформировано. Лимит времени, отпущенный историей для осуществления столыпинского плана, оказался исчерпанным значительно ранее намеченного срока. Кроме того, в докладе проанализированы тенденции и характер развития сельского хозяйства в России, характер землевладения и землепользования, формы хозяйства. Докладчик выделил политический аспект реформы, который до сих пор игнорировался исследователями.

Эту же проблему затронул и акад. И. Д. Ковальченко в докладе «Основные тенденции аграрного развития европейской России во второй половине XIX — начале XX в.». По его мнению, изучение аграрного строя в России после отмены в 1861 г. крепостного права и до 1917 г. имеет чрезвычайно важное значение. Без знания этой проблемы невозможно понять предпосылки трех российских революций (1905—1907 гг., февральской и октябрьской 1917 г.), сконцентрированных на предельно кратком в историческом плане отрезке времени. Основной чертой в аграрном развитии России в указанный период была борьба двух путей буржуазной аграрной эволюции — крестьянского и поме-

щичьего. Объективно-исторические условия России диктовали необходимость утверждения «американского», крестьянского типа аграрного капитализма, а господствующие классы, помещики и буржуазия, во главе с самодержавием использовали всю мощь государственного аппарата для торжества «прусского», помещичьего пути, хотя для этого и не было необходимых объективных предпосылок. В борьбе социально-классовых и общественно-политических сил ни одна сторона не смогла одержать победы, а затянувшийся ход этой борьбы привел к тому, что в начале XX в. решение задач буржуазного развития страны даже путем буржуазно-демократической революции вообще оказалось невозможным. По мнению И. Д. Ковальченко, столыпинская реформа должна была помочь преодолеть социально-экономическую слабость помещичьего хозяйства за счет создания крепких крестьянских хозяйств, но для торжества крестьянского пути буржуазной аграрной эволюции необходимо было устранить крепостнические пережитки, и прежде всего ликвидировать помещичье землевладение. Февральская революция 1917 г. победила, но не решила аграрного вопроса, так как невозможно было упразднить помещичье землевладение, не затронув буржуазную собственность. Это осознавали и современники. Неустроенность аграрного сектора страны была серьезным препятствием на пути индустриализации России.

Проблему сельской общины и положения крестьян на примере Московской губернии затронул в своем докладе проф. Т. Судзуки. Он отметил, что после реформы 1861 г. общинное землепользование базировалось на уравнительном принципе, который лежал и в основе распределения налога. В тех крестьянских общинах, где различие между размером налога и земельным доходом было невелико или второй превышал первый, за единицу распределения налога (и земли) принималась «наличная душа». В тех же общинах, где земледелие пришло в упадок, а средства для жизни и уплаты налогов крестьяне добывали путем отхожих промыслов, в качестве единицы распределения налога (и земли) была принята «взрослая душа».

Соответственно в первой группе общин передел земли осуществлялся реже, нежели во второй группе. Именно к последней и относились восточные уезды Московской губернии.

Профессор Кодзима в докладе «Миграция сельского населения России в города во второй половине XIX в.» отметил, что, к сожалению, чрезвычайно мало сравнительных исследований, касающихся экономического развития Японии и России. Процессы модернизации в этих странах начались в 60-е годы XIX столетия, а пик индустриализации пришелся на 80—90-е годы. В обеих странах индустриализация проходила за счет крестьянской экономики, традиционная сельская структура не была разрушена, а сохранялась полстолетия в «измененной» форме, что оказало широкое влияние на модель индустриализации в обеих странах.

В докладе проф. Л. М. Горюшкина «Переселенческое движение и народонаселение Сибири во второй половине XIX — начале XX в.» отмечалось, что в указанный период Сибирь была главным колонизируемым регионом страны, куда направлялось $\frac{4}{5}$ всех мигрантов. С 60-х годов XIX в. до 1917 г. сюда прибыло около 4 млн. человек, в том числе на Дальний Восток — более 420 тыс. человек. Докладчик обосновал периодизацию переселенческого движения, динамику и темпы миграций в различные годы и факторы, их определявшие, состав переселенцев, районы их выхода и расселения в Сибири и на Дальнем Востоке. Основное внимание в своем выступлении Л. М. Горюшкин уделил вопросам влияния переселений на численность населения, соотношение механического и естественного прироста городского и сельского населения, состав жителей (сословный, национальный, половозрастной). Кроме того, докладчик поставил вопросы о влиянии на миграционные процессы крестьянской общины, сходных и особенных чертах переселенческого движения в России (Сибирь) и Японии (о-в Хоккайдо).

Проблему земельной реформы в России с позиций демографии рассмотрел в своем докладе проф. Э. Хидзэн. Он выделил несколько типов стран, сходных по разным аспектам развития. К первому типу он

отнес США, Англию, Францию; ко второму — Германию и Японию; к третьему — Россию и Китай; к четвертому — Индию. В основу такого деления он положил соотношение между процессом индустриализации и демократизацией строя. Аграрное развитие России и Германии он рассматривал через призму отличий, хотя между этими странами имелось и много общего. Предложенная профессором типология может быть использована для решения целого ряда вопросов.

В нескольких докладах рассматривались демографические проблемы. Следует отметить, что использование демографических данных расширяет возможности историков в изучении социально-экономических проблем. Это продемонстрировали в своих выступлениях А. Хаями, О. Сайто, К. Томобэ.

Доклад проф. А. Хаями «Переоценка численности населения и состояния японской экономики в период Токугава» опровергает тезис о стагнации населения в этот период. По его мнению, в XVII в. произошел значительный рост населения, что объяснялось развитием товарной экономики, в ходе которого семья стала производительной единицей. Экономический стимул заставлял крестьян трудиться более эффективно, семейный труд был более производительным, что привело к росту рождаемости. Кроме того, объединение страны и ряд мероприятий правительства способствовали развитию экономики. Рост населения сочетался с расширением пахотных земель, и в течение периода Токугава (1603—1867) вся пригодная для пахоты земля была обработана. В XVII в. наблюдается и значительное улучшение агротехники.

Ситуация меняется в XVIII в. Падает рост рождаемости, в некоторых районах население уменьшается, что было связано с неурожаем и голодом. Происходит отток сельского населения в города. Естественный прирост населения составлял 0,2% в год в XVII в., в 1880 г. — 0,5%. По мнению ученого, относительно низкий прирост населения способствовал индустриализации Японии, динамичные перемены в японском обществе создали почву для последующих перемен и преобразований.

Типологии воспроизводства населения в Японии был посвящен доклад проф.

О. Сайто «Воспроизводство населения в Японии и России до демографического перехода в сравнении с Англией». Докладчик дал картину рождаемости, браков и смертности в этих трех странах, отметив, что детская смертность в Японии была ниже, чем в России, а средняя продолжительность жизни в период Токугава была довольно высокой. По его мнению, уровень супружеского воспроизводства в Японии к концу XIX в. не очень отличался от викторианской Англии, хотя демографический режим в Японии имел характерные отличия. Экономический и социальные факторы оказывали влияние на брачный возраст. Так, в Японии улучшение экономической обстановки приводило к повышению брачного возраста, в Европе же было наоборот. В России также брачный возраст был довольно низким, т. е., по мнению Сайто, Япония в этом отношении отличалась как от Восточной, так и от Западной Европы.

В докладе К. Томобэ рассматривались проблемы экономики крестьянской семьи конца периода Токугава, демографические и социально-экономические изменения в этой сфере, арендные отношения в деревне, воздействие демографического фактора на материальное производство.

В докладе Н. Ф. Лещенко «Некоторые аспекты изучения экономики крестьянской истории Японии XVII—XVIII вв.» отмечалось отсутствие в советском японоведении специальных исследований по аграрной истории докапиталистической Японии, хотя кратко эта тема затрагивается в работах М. В. Воробьева, И. М. Сырицына, С. С. Паскова, Г. И. Подпаловой. История же землевладения и землепользования в Японии очень важна для понимания механизма развития капиталистических отношений, складывания социально-классовой структуры, социальной мобильности. Изучение крестьянского хозяйства, деревенских промыслов и крестьянской промышленности, развития рыночной активности, товаризации сельского хозяйства необходимо для понимания процесса возникновения предпосылок для последующего индустриального развития страны. На рубеже XVII—XVIII вв. произошли существенные изменения в японском сельском хозяйстве, возникли новые города,

шел процесс формирования национального рынка. На этот период приходится активизация торговой и предпринимательской деятельности японского купечества. Торговые дома Оно, Коноикэ, Мицуи сыграли большую роль в развитии рыночной экономики, их большие денежные накопления послужили основой для создания банков после 1868 г. По мнению докладчика, изучение экономической истории периода Токугава позволяет сделать вывод о наличии внутренних предпосылок для развития капитализма в стране.

Промышленному развитию России и Японии был посвящен целый ряд докладов. Член-корреспондент АН СССР А. А. Фурсенко в докладе «Роль государственной политики в промышленном развитии России в конце XIX—начале XX в.» отметил, что эта тема в настоящее время занимает большое место в полемике о правомерности вмешательства государства в экономику. В докладе проанализирована политика индустриализации России, в ходе которой была принята первая в истории страны попытка создания современной промышленности. Промышленные успехи России того времени были связаны с именем министра финансов С. Ю. Витте, который стремился перевести страну на рельсы капиталистического предпринимательства, активно используя рычаги государственного регулирования. За десять лет пребывания Витте на посту министра финансов в экономическом положении России был достигнут заметный прогресс. По его настоянию была проведена финансовая реформа (введение золотого стандарта), усилился протекционизм, была реорганизована система косвенных налогов. Промышленное развитие России потеряло темп в результате экономического кризиса 1899—1903 гг. А затем положение усугубилось войной с Японией и революцией 1905—1907 гг. Под влиянием экономических обстоятельств, внутренних и внешних факторов государственный капитализм в России претерпел серьезную трансформацию, теряя свои прогрессивные черты. Промышленное развитие утратило прежний динамизм, изменился его характер. Многие идеи Витте способствовали появлению столыпинской реформы. По

мнению докладчика, Витте был выдающимся государственным деятелем, его программа по своим масштабам превосходила столыпинскую. Но реформы Витте не были завершены, он не сумел одолеть политическую систему, которая его раздвигала.

Тему экономического развития России продолжил проф. Б. В. Ананьич в докладе «Внешние займы и экономическое развитие России в 1861—1914 гг.». Он отметил, что сходные явления в экономическом развитии России и Японии во второй половине XIX и в самом начале XX в. уже давно обращают на себя внимание. В обеих странах толчок к капиталистическим преобразованиям в экономике был дан проведением реформ сверху. Причем оба правительства не только провели реформы, открывавшие возможности для развития капиталистических отношений, но и непосредственно участвовали в процессе индустриализации. По мнению докладчика, при очень существенных различиях сопоставление экономического развития Японии и России во второй половине XIX в. представляет несомненный интерес для выявления модели поведения страны, догоняющей опередивших ее конкурентов и вынужденной прибегать к методам форсированного развития своей промышленности. Оба государства воспользовались опытом передовых стран, а также их кредитами. Внешние займы сыграли весьма значительную роль в экономическом развитии России, особенно в развитии ее железнодорожного хозяйства. Японское правительство в процессе ускоренной модернизации своей экономики также не могло обойтись без иностранных кредитов. И хотя Япония приступила к модернизации своей экономики с опозданием, осуществила она ее быстрее. По мнению докладчика, этому способствовал более радикальный характер политических реформ. Свою роль сыграли и войны.

Доклад проф. Т. Накамура был посвящен экономике Японии в 1885—1913 гг. По его мнению, 1885—1886 годы являются точкой отсчета в экономическом развитии страны в плане быстрого роста производства. Докладчик выделил следующие характерные черты процесса индустриализации в Японии: 1) развитие

общественного капитала, направленного на социальную сферу,— телеграф, железнодорожный и морской транспорт; 2) развитие промышленности через систему акционерных компаний, с помощью которых создавались новые отрасли производства; 3) более важная роль частных предприятий (по сравнению с государственным сектором) в деле индустриализации. Важной особенностью экономического развития Японии, считает проф. Накамура, было то, что современные и традиционные отрасли промышленности развивались, дополняя друг друга. Подобные процессы наблюдались и в экономическом развитии России. Конец XIX — начало XX в. можно назвать промышленной революцией в обеих странах. Однако, по мнению проф. Накамура, Россия по-иному относилась к привлечению иностранного капитала. Под руководством Витте она активно использовала иностранные инвестиции не только по государственной линии, но и частными компаниями.

И. П. Лебедева, выступая с комментариями по докладу проф. Накамура, отметила, что она не согласна с положением докладчика о ведущей роли частного капитала в экономическом развитии Японии в период Мэйдзи (1868—1911). Она акцентировала внимание прежде всего на роли государства в становлении капитализма. В первое десятилетие правительство сосредоточило в своих руках все функции по модернизации экономики, в результате государственный сектор быстро расширялся. Некоторое ослабление прямого государственного участия в экономическом развитии в 80-е годы, связанное с завершением к этому времени процесса первоначального накопления капитала и укреплением частного сектора, вновь сменилось усилением всех форм государственного контроля. Этому способствовали серия агрессивных действий, предпринятых Японией в конце XIX — начале XX в., и необходимость в кратчайшие сроки ликвидировать отставание от других капиталистических стран².

² О роли государства в экономическом развитии страны см.: Очерки новой истории Японии. М., 1958; Певзнер Я. А. Государство в экономике Японии. М.,

Профессор Я. Тода затронул проблему структуры потребления в Японии в начале XX в., покупательную способность населения, причину низкого уровня жизни в Японии и России и его роль в экономическом развитии двух стран. По его мнению, меньшее потребление приводило к росту сбережений, что давало больше средств для индустриализации.

В докладе акад. В. А. Виноградова «Монополистический капитал в экономике России» был рассмотрен процесс становления монополистического капитала, начало которого докладчик относит к концу XIX в. В. А. Виноградов подчеркнул важную роль иностранного капитала в формировании монополистического капитала в России. Концентрация производства и возникновение монополий явились, по мнению автора, экономическими предпосылками для последующих революционных изменений.

Профессор Г. Розман выступил с докладом «Гражданское общество и развитие городов в XIX в. в России и Японии». Понятие «гражданское общество» часто употребляется в японской научной литературе в смысле «городское общество». В последние годы в Японии опубликовано много работ, где проблема городов рассматривается с позиций демографии, в чем, по мнению Г. Розмана, сказывается влияние работ проф. Хаями. Город являлся двигателем развития государства, для Великобритании это был Лондон, для Японии — Эдо (современный Токио). По мнению докладчика, в Японии, где было много больших городов, существовали предпосылки для гражданского общества, а в России таких предпосылок не было.

Ю. Д. Михайлова в своем докладе «Некоторые аспекты социально-политического развития Японии в 1870—1880 гг.» затронула вопрос о важности учета социокультурных факторов при исследовании социально-политической и экономической истории. Докладчик отметила большую роль японского государства в промышленном развитии страны в период Мэйдзи. В частности, новое правительство во-

сприняло методы государственного регулирования общественного производства как верность традиционным методам и успешно использовало их на практике. Ю. Д. Михайлова выделила четыре фактора, которые способствовали успешной модернизации Японии: 1) уникальную способность последней к адаптации иноземной культуры; 2) институт императорской власти, игравший в японском обществе стабилизирующую роль; 3) этническую гомогенность японского общества; 4) групповой тип личностного сознания японцев, сформировавшийся в условиях системы «из».

По каждому докладу проходили оживленные дискуссии, поскольку во всех выступлениях затрагивались проблемы или еще мало исследованные, или спорные, но, безусловно, ключевые в истории экономического развития России и Японии. Всю работу семинара отличал творческий характер.

Представленные на семинаре доклады показали, во-первых, существенные достижения японских ученых в изучении экономической истории страны, особенно периода Токугава, и, кроме того, большой интерес к русской аграрной истории XIX в.

Подводя итоги семинара, И. Д. Коваленко отметил, что представленные доклады создают основу для дальнейшей совместной работы. Такие непосредственные человеческие контакты очень важны для науки.

Академик В. А. Виноградов, рассказывая о деятельности Совета по экономической истории (он является председателем секции экономической истории Национального комитета историков), отметил, что в СССР в последние десятилетия не уделялось внимания изучению экономической истории. По его мнению, данный совместный семинар послужит стимулом для ее изучения.

Семинар не только помог наладить личные контакты между учеными соседних стран, но и сделал большой шаг в деле углубления взаимопонимания и проникновения в историю другой страны. В этом его большой положительный итог.

1976; Кравцевич А. И. Общественное предпринимательство в Японии. М., 1988.

Н. Ф. Лещенко

Итоги VI советско-японской встречи по проблемам борьбы за мир и экологической безопасности

Развивая азиатско-тихоокеанское направление своей внешней политики, Советский Союз выступает с широкой и комплексной программой оздоровления обстановки в этом регионе мира. Она предусматривает решение проблем, связанных с региональными конфликтами, предотвращение распространения и наращивания ядерных вооружений, радикальное сокращение вооруженных сил и обычных вооружений, создание безъядерных зон, осуществление мер доверия.

Одним из важнейших факторов, определяющих международный климат в северной части Тихого океана, являются советско-японские отношения, для развития которых, в свою очередь, особое значение приобретает народная дипломатия — непосредственные контакты между общественностью двух стран.

Большую роль в расширении дружеских связей между советской и японской общественностью играют встречи женщин, которые проводятся с 1979 г. На первоначальном этапе организаторами этих встреч были, с одной стороны, Комитет советских женщин и Союз советских обществ дружбы, с другой — Японская ассоциация культурных связей с зарубежными странами и ряд женских организаций Японии. Участвовали в организации встреч и японские общества дружбы с СССР. В настоящее время основными организаторами выступают Комитет советских женщин и Оргкомитет, объединяющий около 30 женских организаций Японии. Председателем Оргкомитета японо-советских женских семинаров и встреч является Наоко Такада — председатель Ассоциации учительниц-пенсионерок, а ответственным секретарем — Кадзуко Хасигути. Наиболее активную роль в Оргкомитете играют организации, связанные с Социалистической партией Японии (Японский женский конгресс, ряд профсоюзных организаций), Комэйто (Союз домохозяек, Ассоциация работающих женщин) и Партией демократического социализма (Японская ассоциация женщин-демократок). В состав Орг-

комитета входят также организации, не связанные с политическими партиями, например Лига женщин-избирательниц. Встречи проходят поочередно раз в два года в СССР и в Японии.

Очередная, шестая встреча состоялась в октябре 1989 г. в Японии. Центральным событием встречи стал двухдневный семинар, работавший в г. Осака 21—22 октября. С советской стороны в семинаре приняла участие делегация из пяти человек, с японской — делегация в составе 18 человек, представлявших практически все ведущие женские организации страны, а также 230 человек, прибывшие в г. Осака со всех концов страны, включая о-в Окинава. Впервые в работе семинара приняли участие представители женской секции крупнейшей буддийской организации «Сока гаккай».

На пленарных заседаниях семинара обсуждались три темы: о положении женщин в обществе; об их участии в борьбе за мир и здоровую окружающую среду; об обеспечении прав престарелых членов общества. Свыше 10 человек выступили со специальными докладами и сообщениями. Кроме того, более 50 человек высказались в форме кратких реплик, вопросов, замечаний. Дискуссии носили оживленный, а подчас и острый характер.

Учитывая политическую и социальную разнородность состава японской делегации, можно считать, что взгляды и мнения ее членов по обсуждавшимся важнейшим вопросам жизни современного японского общества достаточно репрезентативны для того, чтобы составить представление об умонастроениях японок, о тех сдвигах, которые происходят в положении женщин в социально-экономической и социально-политической структуре Японии.

В основном докладе советской делегации были широко освещены проблемы жизни советских женщин, их участие в перестройке, роль в формировании общественного мнения, политике, развитии экономики, обозначены новые подходы в решении женского вопроса на современном этапе, раскрыты имеющиеся в этой области трудности и проблемы.

В сообщениях членов японской делегации констатировалось, что, несмотря на быстрое экономическое развитие страны,

в Японии остается немало нерешенных проблем и появляются новые, обусловленные современными тенденциями социально-экономического и политического развития Японии. В их числе назывались политические скандалы, связанные с коррупцией в правящей Либерально-демократической партии. Выражалась озабоченность намерениями правительства разрушить некоторые послевоенные демократические структуры. Выступающие высказывали свое несогласие с пересмотром в худшую, по их мнению, сторону системы просвещения (насильное внесение реакционных изменений в учебники и школьные программы; усложнение вступительных и итоговых экзаменов, что пагубно сказывается на здоровье и неокрепшей психике детей).

Отмечалось, что возникают новые, болезненные для многих категорий трудящихся проблемы в сфере занятости, обусловленные изменениями в характере труда в условиях современного этапа НТР. Труд становится более сложным, интенсивным, требующим все большей не только физической, но и умственной и эмоционально-психической отдачи. К тому же сохраняется разрыв в продолжительности рабочего времени между Японией и другими промышленно развитыми странами: японские трудящиеся работают в среднем на 200 часов в год больше, и это особенно тяжело для женщин, которым, как и мужчинам, приходится работать сверхурочно.

Как и раньше, выпускникам вузов трудно устроиться на работу. Они часто вынуждены поступать на временную работу на плохих условиях — без предоставления им социальных гарантий, определяющихся обычно стажем работы. Среди 7,8 млн. временных работников в Японии 72% составляют женщины.

Японские участницы встречи подвергли резкой критике введение в стране 3%-ного потребительского налога. По мнению выступавших, налоги должны взиматься с доходов, а не в равной степени с каждого члена общества.

В то же время в докладах отмечался стремительный рост политической активности японских женщин. Так, на выборах в палату советников, проходивших в июле 1989 г., женщины получили 31 место, со-

ставив 12,3% общего числа избранных депутатов. Этот успех на выборах во многом связывается с именем председателя СПЯ Такако Дои, к которой они относятся с симпатией и доверием, возлагая на нее большие надежды в плане усиления роли женщин в политической жизни Японии. Желая выразить свою поддержку и солидарность с Т. Дои, многие японские общественные и политические деятельницы называют себя ее «дочерьми» и «младшими сестрами».

В ходе обсуждения второй темы семинара, касавшейся безопасности окружающей среды, советские участницы указывали на новые подходы СССР к экологической проблеме как к интернациональной, неразрывно связанной с разоружением и экономикой, подчеркивали роль общественных движений, в том числе и женских, в борьбе за чистоту окружающей среды. Во взаимосвязи с вопросами ядерного разоружения была затронута и проблема развития атомной энергетики.

Японские участницы семинара выразили свой взгляд на проблемы сохранения окружающей среды для нынешнего и будущего поколений. Несмотря на заметное усиление государственного контроля в экологической сфере в последние годы, обусловленное влиянием общественности, остается все же ряд нерешенных вопросов в этой области. Так, М. Ямагути, представлявшая на семинаре Совет японских женщин, подняла проблему выращивания овощей и фруктов в теплицах с использованием большого количества химических удобрений и антисептиков. Благодаря теплицам, сказала М. Ямагути, мы не только летом, но и зимой обеспечены свежими овощами, но они пропитаны ядохимикатами. Женщины-хозяйки, обеспокоенные такой ситуацией, уже много лет являются активными участницами движения потребителей, борющихся за высокое качество и безопасность продуктов питания.

Другая экологическая проблема современной Японии, тревожащая женщин, — загрязнение водоемов стоками из жилых домов и предприятий. Уже в течение почти 20 лет японские женщины участвуют в движении за отказ от использования в быту вредных моющих средств и возврат к мылу,

изготавливаемому на естественных жирах. Ведь вредные для природы химические вещества, являющиеся составной частью стиральных порошков и других моющих средств, не успевают расщепиться в быстрых японских реках и выносятся даже в море. В результате гибнут рыба, планктон. Участницы движения воздействуют на население личным примером, отказываясь от стиральных порошков, содержащих детергенты, проводят разъяснительную работу с соседями, иногда сами бесплатно доставляют хозяйственное мыло хозяйкам.

Не менее беспокоит японских женщин и угроза разрушения озонового слоя Земли, главным виновником которого является фреон. Женщины считают, что Япония справедливо критикуется мировой общественностью как страна, в наибольших масштабах использующая фреон и в то же время запаздывающая с введением контроля и ограничений в этой области.

Интересно отметить, что в своем понимании современных экологических проблем японские женские организации все более выходят за рамки повседневной жизни и даже своей страны. Так, на семинаре прозвучала критика в адрес японских предпринимателей, которые экспортируют загрязняющие среду предприятия за рубеж. К. Хасигути отметила, что под влиянием подъема общественного движения в защиту окружающей среды и правительство, и деловые круги вынуждены изменить свою позицию в отношении охраны природы. Но в других странах, особенно в Азии, японские предприятия остались такими же, как и раньше, и продолжают загрязнять среду вплоть до Южного полюса.

И все же центральным вопросом безопасности среды обитания и вообще жизни для многих японских женщин остается вопрос ядерной безопасности. Принципиальным моментом в подходе к нему со стороны японских женских организаций является то, что проблема ядерной безопасности рассматривается ими в единстве двух основных аспектов — мирного и немирного использования атома.

Японские женские организации активно выступают за разоружение, против ядерного оружия, за освобождение азиатско-тихоокеанского региона от этого оружия

массового уничтожения. Под такими лозунгами была, например, проведена в 1988 г. встреча, организованная всеяпонской Ассоциацией учительниц-пенсионерок.

Японские женщины внимательно следят и горячо поддерживают последовательные мирные инициативы СССР. Так, представительница Общества японо-советской дружбы К. Хонда в своем выступлении подчеркнула, что в условиях нового мышления, когда диалог и согласие, к которым призывает президент М. С. Горбачев, способствуют разрешению международных проблем, сам факт выдвижения одного за другим предложений по сокращению ядерного оружия и одностороннего сокращения вооружений оказывает огромное воздействие на все миролюбивые силы планеты. Что же касается Японии, продолжала Хонда, то она, по существу, остается окруженной ядерным оружием морского базирования и, следовательно, находится в чрезвычайно опасном положении.

Многие представительницы японских женских организаций критиковали правительство Японии за наращивание военных расходов, подчеркивали, что это не отвечает задачам обеспечения международной безопасности и безопасности Японии. Подобную ситуацию, по мнению японских женщин, нельзя определить иначе, как противостоящую велению времени, когда мир повернул в сторону сокращения вооружений. Япония, которая первой испытала на себе действие ядерного оружия, должна быть в авангарде этого процесса.

Вместе с тем японские женские организации практически всех политических направлений занимают жесткую позицию и в отношении мирного использования атома, выступая против всей атомной энергетики как таковой. С одной стороны, свою позицию они мотивируют тем, что Япония слишком маленькая страна, расположена в сейсмически опасной зоне и в случае возникновения серьезной аварии вся территория страны станет непригодной для жизни людей. С другой стороны, утверждают противники развития атомной энергетики, нет и не может быть полной гарантии безопасности функционирования АЭС и других ядерно-энергетических объектов, о чем, в частности, свидетельствуют аварии на атомных энергобло-

ках в США, СССР, самой Японии и других странах.

Представительница Всеяпонского профсоюза учителей К. Уэда сообщила, что в настоящее время в Японии насчитывается 38 АЭС. Однако Управление по науке и технике намечает к 2000 г. увеличить их число до 50. Это вызывает возмущение и обеспокоенность женщин, которые уже неоднократно выступали с призывом отказаться от использования ядерной энергии.

По всей Японии развернулось движение по сбору подписей с требованием принять закон о ликвидации АЭС. В городах, поселках и деревнях страны ширится движение за принятие декларации, требующей ликвидировать ядерное оружие. Продолжают звучать голоса, требующие безотлагательно остановить АЭС, чтобы не допустить в Японии катастрофы, подобной Чернобыльской. Люди исходят в своих требованиях из убеждения, что «ядерная мощь и человек несовместимы».

В мае 1988 г. в Японии состоялся «митинг женщин в защиту планеты, за разоружение, против ядерной мощи», в котором приняли участие делегации из 30 стран. В числе инициаторов митинга были многочисленные женские организации, в том числе Всеяпонское общество матерей и учителей-женщин. Как подчеркнула К. Уэда, указанные проблемы были обсуждены уже на глобальном уровне и это в значительной степени обогатило знания и представления японских женщин.

Во время обсуждения проблемы престарелых членов общества представительница советской делегации подробно информировала о системе социального обеспечения в СССР, о роли общественности, в том числе и женской, в оказании помощи одиноким престарелым людям, были проанализированы также имеющиеся в этой области проблемы и трудности.

Проблемы старости в современной Японии остро волнуют женщин, так как уход за престарелыми, беспомощными членами семьи ложится в основном на их плечи. В докладах японской делегации вопрос заботы о престарелых рассматривался и через призму быстрого увеличения продолжительности жизни в Японии. В 1988 г. продолжительность жизни в Японии со-

ставляла 75,6 года для мужчин и 81,4 года для женщин. По прогнозам ученых, в XXI в. Япония станет самой «долгоживущей» страной в мире, когда старшие возрастные группы (после 65 лет) составят 23,6% населения. Иными словами, двое активно работающих должны будут обеспечивать существование одного пожилого человека. В настоящее время в Японии проживает 14,3 млн. человек в возрасте старше 65 лет, из них одиноких — 1,3 млн., прикованных к постели — 700 тыс. Таким образом, по мнению японских участников семинара, уже сейчас японское общество сталкивается с проблемами обеспечения достойного существования своих престарелых граждан: имеются многочисленные трудности с их социальным, материальным, медицинским обеспечением, не хватает мест в домах-интернатах. Учитывая, что в будущем эти проблемы обострятся, правительство должно заблаговременно подготовиться к их решению.

Помимо пленарных заседаний работа семинара проходила в четырех комиссиях: проблема детей и образование; семейная жизнь и проблемы престарелых; проблемы труда женщин; проблемы сохранения мира. В обсуждении этих вопросов приняли участие и члены специализированной тургруппы Комитета советских женщин (45 человек), прибывшие в Японию на теплоходе «Михаил Шолохов».

По итогам встречи было принято совместное воззвание, в котором обе стороны выразили готовность к продолжению диалога, подчеркнув при этом необходимость объединения усилий во имя сохранения жизни на Земле.

И. Л. Тимонина

Защита диссертаций

Даниелян К. Э. Японский неокOLONиализм в странах АСЕАН. М., ИВ АН СССР, 1988 (канд. дис.).

В работе исследуются экономические взаимоотношения между Японией и Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии, раскрывается эксплуататорская сущность отношений между развитыми капиталистическими и развивающимися

странами. Система «Япония — АСЕАН» представляет собой новое образование в мировом капиталистическом хозяйстве; автор изучает развитие этого образования с точки зрения адаптации современного капитализма к новым условиям существования. Диссертант исследует экономическое содержание неокOLONиализма путем анализа взаимосвязи становления и функционирования японского центра и его хозяйственной периферии. Автор раскрывает значение экономических отношений со странами АСЕАН для становления и функционирования Японии в качестве центра межимпериалистического соперничества; определяет степень зависимости экономики стран АСЕАН от хозяйственного механизма Японии; выявляет этапы и перспективы развития взаимодействия японского империализма и интеграционной группировки.

Данилов А. Ю. Особенности бюджетной политики Японии в 80-е годы. М., МГУ, 1988 (канд. дис.).

В работе рассматривается период, связанный с поворотом японской экономики на новую модель экономического роста, в которой приоритет отдается активизации внутреннего спроса. Автор выявляет особенности динамики государственного внутреннего долга, обеспечившие перелом в тенденции займовой зависимости государственного бюджета Японии; анализирует новейшие тенденции бюджетной политики правительства в области государственных расходов; делает выводы о социально-экономической сущности и основных направлениях налоговой реформы в Японии; исследует новые тенденции в развитии японской государственной Программы займов и инвестиций; прослеживает тенденцию ослабления рестрикционной бюджетной политики.

Маркарянц С. Б. Сельское хозяйство Японии на современном этапе научно-технического прогресса. М., ИВ АН СССР, 1988 (докт. дис.).

В работе анализируются общие закономерности и особенности развития японского сельского хозяйства в период внедрения достижений научно-технического прогресса (НТП) и индустриализации отрасли в целом. Впервые автор дает комплексный анализ основных направлений НТП

в сельском хозяйстве Японии, его влияния на динамику главных показателей отрасли, выявляет причины, тормозящие интенсификацию сельского хозяйства. В работе рассматривается процесс развития агропромышленной интеграции в Японии, установления прочных хозяйственных связей с другими отраслями экономики, внедрения новых, прогрессивных форм организации производства — агропромышленных объединений, созданных промышленными и торговыми компаниями и кооперативными организациями; анализируются социально-экономические последствия включения данной отрасли в единый хозяйственный механизм; изучаются все стороны деятельности сельскохозяйственной кооперации, ее роль в развитии сельского хозяйства страны.

Николаева О. И. Идеино-политическая эволюция Либерально-демократической партии Японии (70-е — середина 80-х годов). М., ИМЭМО АН СССР, 1988 (канд. дис.).

При освещении проблем эволюции идеологии и политики Либерально-демократической партии (ЛДП) автор подробно останавливается на характеристике особенностей неоконсервативного поворота 80-х годов. Исследуется процесс превращения Японии в один из трех центров мирового империализма при руководящей роли ЛДП, дается оценка основных тенденций политического развития Японии, исследуется идеино-политическая эволюция правящей партии. Автор показывает специфику внутрипартийных отношений, характер главных изменений в ее идеологии и политике; анализирует процессы, происходящие в социальной базе ЛДП, и прослеживает взаимозависимость между ними и осуществляемыми либерал-демократами политическими программами.

Ожогин В. И. Методологический аспект исследования механизма взаимодействия традиций (на материале освоения философско-художественного наследия Л. Н. Толстого японской культурой). Новосибирск, Гос. ун-т, 1988 (канд. дис.).

Диссертант анализирует причины особого влияния русской культуры рубежа XIX — XX вв. на японскую и менее выраженного «обратного» воздействия. В качестве эмпирического материала привлека-

ется наследие Л. Н. Толстого как наиболее типичного представителя русской духовной культуры второй половины XIX — начала XX в. В работе делается попытка теоретически осмыслить богатый эмпирический материал и разработать методологически эффективный подход к изучению типологически сходных проблем культуры. Исследуются конкретно-исторические вопросы взаимодействия культур и традиций Запада и Востока, в особенности России и Японии. Автор уточняет способ введения и содержание категории «традиция» в историческом материализме; анализирует специфику художественных традиций; определяет методологическую эффективность используемых теоретических подходов; вырабатывает аргументацию системно-типологического обоснования теоретических и конкретно-исторических вопросов, связанных с взаимодействием русской и японской художественных традиций.

Седельников О. С. Структурная перестройка экономики Японии и государственное регулирование (внутренние аспекты). М., ИВ АН СССР, 1988 (канд. дис.).

Автор рассматривает причины, предпосылки и особенности структурной перестройки экономики Японии в 70—80-е годы. Исследуются направления и динамика структурных сдвигов, включая изменения в межотраслевых, внутриотраслевых, ресурсных и других пропорциях; анализируются

масштабы и формы государственного воздействия на структурные изменения; в работе раскрывается механизм государственного регулирования инвестиционного процесса, показывается роль государства в организации и финансировании научных исследований и опытно-конструкторских разработок, в модернизации и реконструкции ресурсной базы, значение политики в отношении индустриально-информационного комплекса и мер по повышению качества и мобильности рабочей силы.

Хузиятов Т. Д. Особенности циклов и кризисов и структурная перестройка экономики Японии (70—80-е годы). М., ИВ АН СССР, 1988 (канд. дис.).

В диссертации исследуются особенности экономического цикла в Японии в 70—80-е годы, что дает более глубокое понимание процессов, связанных с переходом Японии к новой модели экономического роста. Автор изучает вопросы создания современной структуры хозяйства, роль государственного регулирования, развитие внешнеэкономических связей и их влияние на экономику страны. В работе показана возрастающая роль сферы услуг в условиях структурных сдвигов. Автор подчеркивает, что наблюдаются новые явления в инвестиционном процессе: меняется его отраслевая, технологическая, воспроизводственная структура, по-новому оценивается значение инвестиций в основной капитал.

Библиография

На русском языке

- Долин А. А. Новая японская поэзия. М., «Наука», 1990, 311 с.
- Дыбовский А. С. Разговорный японский язык (Учебное пособие). Владивосток. Издательство Дальневосточного университета, 1989, 128 с.
- Игнатович А. Н., Светлов Г. Е. Лотос и политика: необуддийские движения в общественной жизни Японии. М., «Мысль», 1989, 285 с.
- Камионко В. Ф. Роботы и самураи: радио и телевидение в современной Японии. М., «Искусство», 1989, 174 с.
- Каневская Н. А. Искусство Японии. М., 1990, 47 с.
- Краткий японо-русский словарь иероглифов: 2300 иероглифов. М., «Русский язык», 1990, 415 с.
- Лаврентьев Б. П. Карманный японо-русский словарь (около 10 000 слов). М., «Русский язык», 1989, 566 с.
- Маркарян С. Б., Молодякова Э. В. Праздники в Японии: обычаи, обряды, социальные функции. М., «Наука», 1990, 248 с.
- На Халхин-Голе. Воспоминания ленинградцев — участников боев с японскими милитаристами в районе реки Халхин-Гол в 1939 г. Л., Лениздат, 1989, 253 с.
- Николаева Н. С. Декоративные росписи Японии XVI — XVIII вв.: от Кано Эйтоку до Огата Корина. М., «Изобразительное искусство», 1989, 230 с.
- Преображенский К. Г. Как стать японцем. М., «Молодая гвардия», 1989, 286 с.
- Тененбаум В. Э., Носачев Л. В. Японско-русский и русско-японский авиационно-космический словарь (около 60 000 терминов). М., «Русский язык», 1989, 774 с.

На японском языке

- Бунка дэнтацу то кёйку (Культурные традиции и воспитание). Токио, «Фукумура сюппан», 1988, 254 с.
- Бэки Ацукико. Сэкай-но кёкасё га симэсу рикай сарэнэй куни Ниппон (Непостижимая Япония. По зарубежным учебным пособиям). Токио, «Сэдэн ся», 1988, 232 с.
- Дзёхо сабицу сангё-но кэйэй то родо (Управление и труд в сфере производства информационных услуг). Токио, 1989, 205 с.
- Ёрон тёса нэнкан (Ежегодник по опросу общественного мнения в Японии). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1988, 649 с.
- Ёсихара Хидэки, Хаяси Китиро, Асумуро Кэнъити. Нихон кигё-но гуробару кэйэй (Японский опыт управления международными компаниями). Токио, «Тоё кэйдзай симпосё», 1988, 228 с.
- Ибунка-э-но рикай (Восприятие чужих культур в Японии). Токио, «Токё дайгаку сюппан-кай», 1988, 328 с.
- Ивамото Исао. Хатидзю нэндай нихон сэйдзи то сэкай (Внешняя политика Японии и международная обстановка в 80-е годы). Токио, «Кое сёбо», 1988, 261 с.
- Исияма Ёсихидэ. Нихон га сэкай кэйдзай-но инициатива-о тору токи (Путь Японии к овладению инициативой в мировой экономике). Токио, «Токума сётэн», 1988, 333 с.
- Камисака Фуёко. Сайсё фудзин-но Сёва си (Рассказывают супруги премьер-министров эпохи Сёва о премьерах). Токио, «Бунгэй сюндзю», 1988, 285 с.
- Касэн сангё-но кэйдзай гаку (Экономика олигономистических отраслей). Токио, «Кэйсо сёбо», 1989, 258 с.
- Катаока Канзёси. Каосу-но нака-но нихон (Япония среди хаоса). Токио, «Согэйся», 1988, 219 с.
- Кигё кэйэй-но кокусайка то нихон кигё (Интернационализация менеджмента и японские предприятия). Токио, «Тикура сёбо», 1988, 326 с.

- Киндай нихон-но кэйдзай токэй то гайсэцу (Современное развитие японской экономики: статистика). Токио, «Минэруба сёбо», 1989, 311 с.
- Коидзуми Тикаси. Каку-гундзи домэй то дзизэтай (Японо-американский военный союз и «силы самообороны» Японии). Токио, «Син нихон сюппанся», 1988, 213 с.
- Кокумин кэйдзай кэйсан нэмпо (Ежегодник национальных счетов Японии). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1989, 576 с.
- Кокумин сюнто хакусё (Белая книга о «весеннем наступлении» народа). Токио, «Родо кэйдзайся», 1989, 167 с.
- Кокунай тикудзи канкобуцу мокуроку (Каталог японских сериальных изданий). Токио, «Кокурицу коккай тосёкан», 1988, 1705 с.
- Кокурицу коккай тосёкан нэмпо (Годовой отчет Национальной парламентской библиотеки). Токио, 1988, 173 с.
- Кокурицу кокуго кэнкюдзё нэмпо (Государственный институт японского языка. Ежегодник). Токио, «Сзэй сюппан», 1989, 152 с.
- Кокусайка дзидай-но нихон сёкай (Японское общество в эпоху интернационализации). Токио, «Нансося», 1988, 191 с.
- Кокусайка дзидай-но хитодзукай. Дзинтэки корю-но какудай то нихон-но фуфу дзо хэнка-но хоко (Человеческое общение в эпоху интернационализации. Изменение представления о супругах в Японии). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1988, 170 с.
- Кокусэй токэй хандобукку (Статистика Японии. Справочник). Токио, «Кокурицу коккай тосёкан», 1988, 423 с.
- Конан дайгаку киё (Ученые записки Университета Конан. Филологическая серия). Кобэ, 1989, вып. 72, 149 с.
- Косэй торихики иинкай нэндзи хококу (Докусэн кинси хакусё) (Ежегодный отчет Комитета по честным и справедливым сделкам. Белая книга по антимонополистическому контролю). Токио, «Косэй торихики кёкай», 1988, 322 с.
- Кунии Тосиясу. Паккусу дзяпоника. Дзёхорёку-га сёкай-о сэйсу (Пакс Японика. Доминирующее положение Японии в современном обществе информации). Токио, «Пурэдзидэнтося», 1988, 275 с.
- Кэйдзай ёран (Статистические данные по экономике Японии). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1989, 268 с.
- Кэйдзай тайкоку-но кэйэйгаку (Менеджмент в «великой экономической державе»). Токио, «Юхикаку», 1988, 219 с.
- Масудзёз Ёити. Нихондзин-но тамэ-но кофуку рон (Концепция счастья у японцев). Токио, «Коданся», 1988, 262 с.
- Масудзёз Ёити. Нихон то сёкай корэ-кара до нару (Какими быть Японии и миру). Токио, «РНР кэнкюдзё», 1988, 221 с.
- Мидзуно Масаити. Дзэйсэй сайкан то дзэйсэй кайкаку (Оздоровление государственных финансов и налоговая реформа). Нагоя, «Нагоя дайгаку сюппанкай», 1988, 296 с.
- Момбу токэй ёран (Статистический справочник министерства просвещения Японии). Токио, «Дайитти хоки сюппан кабусики кайся», 1989, 165 с.
- Накатани Ивао, Хомма Масааки, Хатта Тацуо. Дзэйсэй кайкаку-дэ кавару нихон кэйдзай (Налоговая реформа и ее значение для экономики Японии). Токио, «Тоё кэйдзай симпося», 1988, 214 с.
- Ниндзэки Кинъя. Ниссо косё-но бутайура. Ару гайкокан-но кироку (За кулисами японо-советских переговоров. Записки посла). Токио, «Нихон хосё сюппан кёкай», 1989, 231 с.
- Нисио Кандзи. Сэнрякутэки «сакоку» рон (Стратегическая концепция «закрытия страны»). Токио, «Коданся», 1988, 310 с.
- Нихон бунка-но гэнрю (Истоки японской культуры). Токио, «Гакусэйся», 1988, 236 с.
- Нихондзин-но ханаси (Японцы о японцах). Т. 2. Токио, «Гиходо сюппан», 1988, 228 с.
- Нихон кёсанто кокусай мондай дзёё ромбунсю (Важнейшие материалы КПЯ по международным вопросам). Т. 17. Токио, «Нихон кёсанто тью иинкай сюппанкёку», 1988, 485 с.
- Нихон кэйдзай-га кавару (Японская экономика на пути перемен). Токио, «Тоё кэйдзай симпося», 1988, 269 с.
- Нихон то Минами тёсэн (Японо-южнокорейская конкуренция). Токио, «Дзюгацуся», 1988, 126 с.
- Нихонтэки коё канко-но хэнка то тэмбо (Изменения и перспективы развития традиционной японской системы найма). Т. 1—2. Токио, «Окурасё инсацукёку», 1987, т. 1—173 с., т. 2—271 с.
- Нихон хорэй сакуин (Указатель японских законов). Токио, «Кокурицу коккай тосёкан», 1989, 700 с.
- Родо токэй ёран (Официальные данные по статистике труда). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1989, 230 с.
- Симада Харуо. Хюман уза-но кэйдзайгаку амэрика-но нака-но нихон кигё (Экономика человеческого капитала. Японские предприятия в Америке). Токио, «Иванами сётэн», 1989, 287 с.

- Сугимото Ёсио*. Синка синай нихондзин-э (Японцы и интернационализация). Токио, «Дзёхо сэнта сюппанкёку», 1988, 220 с.
- Сэйкан ёран. Коккай гин дзимбукуроку, дзэнканкотё камбу сёкуинроку (Политические деятели Японии. Справочник). Т. 7. Токио, «Сэйсаку дзихосё», 1989, 895 с.
- Сэйсёэн хакусё (Белая книга о молодежи). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1988, 549 с.
- Сэнкё кэнкю (Ежегодник Японской ассоциации по изучению института выборов). Токио, «Хокки сюппан», 1989, 137 с.
- Сякай хосё нэнкан (Ежегодник по социальному обеспечению). Токио. «Тоё кэйдзай симпосё», 1989, 307 с.
- Такэсита сори «дзэн дэта» (Материалы о премьер-министре Такэсита Нобору). Токио, «Дзидзи цусинсё», 1988, 313 с.
- Тиики-но гайнэн то тиики кодзо (Территориальная концепция и территориальная структура). Токио, «Даймэйдо», 1988, 252 с.
- Тихо дзайсэй хакусё. Тихо дзайсэй-но дзёкё (Белая книга по местным финансам). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1989, 395 с.
- Тихо тюаку тоси-но дзютаку, дзюканкё тёса. Окаяма, Сидзуока, Сэндай (Обследование жилищных условий в главных городах префектур Окаяма, Сидзуока и Сэндай). Токио, 1989, 197 с.
- Тоё бунко сёхо (Вестник Востоковедческой библиотеки). Токио, «Тоё бунко», 1989, 24 с.
- Тоё бунко синтяку тосё мокуроку (Каталог новых поступлений Востоковедческой библиотеки). Токио, «Тоё бунко», 1988, 141 с.
- Томинага Кэнъити*. Нихон сангё сякай-но тэнки (Поворот японского индустриального общества). Токио, «Токё дайгаку сюппанкай», 1988, 215 с.
- Тюсё кигё хакусё (Средние и мелкие предприятия. Белая книга). Токио, «Окурасё инсацукёку», 1989, 342 с.
- Утида Мория*. Сангё гидзюцу тайкоку нихон-но сэнтаку (Выбор великой Японией пути развития новых промышленных технологий). Токио, «Никкан когё симбунсё», 1988, 214 с.
- Утияма Хидэо*. Нихон-но сэйдзи канкё (Политическая среда Японии). Токио, «Санрэй сёбо», 1988, 230 с.
- Ханаи Хитоси*. Нитибэй масацу-но кодзо (Структура японо-американских трений). Токио, «Кодансё», 1988, 267 с.
- Ядзима Киндзи*. Нихон-га сёкай тидзу-кара кизру хи (Угроза исчезновения Японии с карты мира). Токио, «Нихон кэйдзай цусинсё», 1988, 235 с.

На английском языке

- Bertrand O., Noyelle T.* Human Resources and Corporate Strategy. Technological Change in Banks and Insurance Companies: France, Germany, Japan, Sweden, U.S. OECD, 1988, 88 с.
- Bingmann Ch. F.* Japanese Government Leadership and Management. Basingstoke—London, «Macmillan», 1989, 165 с.
- The Cambridge History of Japan. Vol. 5. Cambridge, «Cambridge University Press», 1989, 828 с.
- Chalmers N. I.* Industrial Relations in Japan. L.—N. Y. «Routledge», 1989, 283 с.
- Checkland O.* Britain's Encounter with Meiji Japan, 1868—1912. Basingstoke—London. «Macmillan», 1989, 357 с.
- Cities and Transport: Athens, Gothenburg, Hong Kong etc. OECD, 1988, 205 с.
- Dore R. P., Sako M.* How the Japanese Learn to Work. London—New York, «Routledge», 1989, 158 с.
- Edwards W. D.* Modern Japan Through its Weddings: Gender, Person, and Social in Ritual Portrayal. Stanford (Cal.), «Stanford University Press», 1989, 173 с.
- Ernst A., Laumer H.* Japan an der Schwelle zur globalen Wirtschaftsmacht. München, «IfO—Inst für Wirtschaftsforschung», 1989, 369 с.
- Five Plays by Kishida Kunio. Ithaca (N. Y.), 1989, 143 с.
- Glickman N. Y., Woodward D. P.* The New Competitors: How the Foreign Investors are Changing the US Economy. N. Y., «Basic books», 1989, 374 с.
- Hayashi Sh.* Culture and Management in Japan. Tokyo, «University of Tokyo Press», 1988, 194 с.
- Hiroshige A.* A Hundred Famous Views of Edo. Leningrad, «Aurora», 1989, 91 с.
- Honeygold D.* International Financial Markets. N. Y., «Woodhead Faulkner», 1989, 230 с.
- Huey R. N.* Kyogoku Tamekane: Poetry and Politic in Late Kamakura Japan. Stanford (Cal.), «Stanford University Press», 1989, 228 с.
- Industrial Policy of Japan. Tokyo, «Akademy Press», 1988, 590 с.
- Japan Economic Almanac. Tokyo, «Nihon Keizai Shimbun», 1989, 304 с.
- Japanese Working Life Profile: Statistic Aspects. Tokyo, 1989, 84 с.
- Kobayashi H.* Aspects of Agricultural Price Policies in Japan, 1970—1986. Tokyo, 1989, 35 с.
- Konishi Y.* A Quantitative Analysis of Educational Policy in Postwar Japan. Kobe, «Research Institute for Economic and Business Administration», Kobe University, 1989, 223 с.

- Kuwahara Y.* Industrial Relations System in Japan. Tokyo, «Japan Institute of Labor», 1989, 32 c.
- Martin L. G.* Population Bulletin. Vol. 44, № 2. Wash., 1989, 43 c.
- Maswood S. J.* Japan and Protection: The Growth of Protectionist Sentiment and the Japanese Response. L.—N. Y., «Routledge», 1989, 242 c.
- Morris-Suzuki I.* Beyond Computoria: Information, Automation and Democracy in Japan. London — New York, «Kegan Paul», 1988, 221 c.
- National Research Institute of Agricultural Economic. Annual Report. Tokyo, 1989, 45 c.
- Okimoto D. L.* Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology. Stanford (Cal.). «Stanford University Press», 1989, 267 c.
- Oliver N., Wilkinson B.* The Japanization of British Industry. N. Y., «Blackwell», 1988, 188 c.
- Problems of Maintaining Peace and Security in the Gulf and Japan. Tokyo, «The Middle East Institute of Japan». Tokyo, 1989, 232 c.
- Shunto Wage Offensive: Historical Overview and Prospects. Tokyo, Japan Institute of Labour, 1989, 22 c.
- Smith Th. C.* Native Sources of Japanese Industrialization, 1750—1920. Berkeley, «University of California Press», 1988, 278 c.
- Zum Zusammenhang von Vergesellschaftung und Innovationsfähigkeit in der Japanischen Wirtschaft. B., «Bruno Zeushner», 1989, 200 c.

Статистические материалы по экономике Японии

Таблица 1

Основные экономические показатели

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Валовой национальный продукт в текущих ценах, трлн. иен	317,4	331,3	345,5	367,4	391,3
Валовой национальный продукт в ценах 1980 г., трлн. иен	291,8	299,0	312,9	330,9	347,2
Индекс оптовых цен (1985 г. = 100)	100,0	90,9	87,5	86,6	88,8
Государственный бюджет (генеральный счет), млрд. иен *					
Доходы	53 992,5	56 489,1	61 389,0	61 851,7	60 414,1 **
В том числе налоги и фискальные монополии	38 201,6	41 889,3	46 797,8	48 106,0	51 010,6
Эмиссия Банка Японии (на конец года), млрд. иен	25 474,3	26 884,9	29 186,8	32 318,3	37 420,0
Прямые иностранные капиталовложения (на базе заявок), млн. долл.	780,0	760,0	1 453,0	2 576,0	1 941,0

* Финансовые годы.

** Бюджет, принятый парламентом; предыдущие годы — исполнение бюджета.

Таблица 2

Положение трудящихся

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Население (на октябрь), млн. человек	121,0	121,7	122,3	122,8	123,3
Среднегодовая занятость, млн. человек	58,1	58,5	59,1	60,1	61,3
Число полностью безработных (в среднем за год), тыс. человек	1560	1670	1730	1550	1420
Занятость в обрабатывающей промышленности (среднегодовая), млн. человек	14,5	14,4	14,3	14,4	14,8
Производительность труда в промышленности (1985 г. = 100)	100,0	101,9	107,8	120,2	127,7
Номинальная заработная плата в промышленности (1985 г. = 100)	100,0	102,7	104,7	108,7	113,8
Реальная заработная плата в промышленности (1985 г. = 100)	100,0	102,3	104,5	107,9	110,5
Индекс потребительских цен в городах (1985 г. = 100)					
В целом	100,0	100,6	100,7	101,4	103,7
Продукты питания	100,0	100,2	99,3	100,0	102,2
Жилье	100,0	102,5	105,4	107,6	110,8
Отопление, освещение и водоснабжение	100,0	95,0	88,0	85,9	85,6

Продолжение табл. 2

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Мебель и предметы домашнего обихода	100,0	100,0	99,4	98,9	99,4
Одежда и обувь	100,0	102,2	103,3	104,5	109,1
Медицинское обслуживание	100,0	101,9	103,8	104,2	105,8
Транспорт и связь	100,0	99,3	100,0	99,5	100,6
Образование	100,0	103,6	107,1	110,7	115,1
Досуг	100,0	101,5	102,0	102,6	105,9
Прочие	100,0	102,0	103,2	103,6	105,1
Среднегодовые темпы роста, %	2,0	0,6	0,1	0,7	2,3

Таблица 3

Промышленность

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Индекс производства в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности (1985 г. = 100)	100,0	99,8	103,2	113,0	119,9
Горнодобывающая промышленность	100,0	99,6	90,3	85,9	81,8
Обрабатывающая промышленность	100,0	99,8	103,2	113,1	120,1
В том числе:					
черная металлургия	100,0	94,4	96,3	105,0	106,9
цветная металлургия	100,0	100,0	107,6	114,2	122,1
машиностроение	100,0	100,1	103,8	118,4	128,7
химическая промышленность	100,0	103,2	111,1	120,0	128,7
нефте- и углеперерабатывающая промышленность	100,0	96,4	92,9	96,7	101,4
промышленность стройматериалов	100,0	96,8	100,3	109,6	114,0
текстильная промышленность	100,0	95,9	94,4	94,5	93,7
целлюлозно-бумажная промышленность	100,0	103,0	109,2	118,7	127,6
пищевкусовая промышленность	100,0	101,1	101,9	102,3	104,7
Производство отдельных товаров					
уголь, млн. т	16,4	16,0	13,0	11,2	10,2
нефть, тыс. кл.	625	736	707	692	641
газ, млрд. куб. м	2,2	2,1	2,2	2,1	2,0
чугун, млн. т	80,6	74,7	73,4	79,3	80,2
сталь, млн. т	105,3	98,3	98,5	105,7	107,9
прокат, млн. т	82,7	78,1	78,8	84,1	86,7
медь, тыс. т	936	943	980	955	990
цинк, тыс. т	740	708	666	678	664
прокат алюминия, тыс. т	227	1720	1903	2048	2076
бытовые швейные машины, тыс. шт.	1114	1000	977	829	759
электрохолодильники, тыс. шт.	5354	4498	5008	5177	5018
факсимильные аппараты, тыс. шт.	—	1234	2411	4328	4857
телевизоры цветные, млн. шт.	16,9	13,0	13,1	13,2	12,6
магнитолы, млн. шт.	22,1	13,9	8,4	8,6	6,4
стереопроеигрыватели для автомобилей, млн. шт.			16,2	16,9	16,5
электронные редакторы текста, млн. шт.			2,2	2,6	2,8
ЭВМ общего назначения, тыс. шт.			11,1	13,2	14,8
персональные компьютеры, млн. шт.			2,0	2,4	2,9
цифровые аудиопроеигрыватели, тыс. шт.		7,4	7,1	9,2	8,1
видеокамеры, млн. шт.	2,6	3,3	4,6	6,7	6,9
видеомагнитофоны, млн. шт.	28,3	31,3	27,5	28,2	28,2
дисковые видеопроеигрыватели, тыс. шт.	503	527	506	720	976
телефонные аппараты, млн. шт.	8,3	7,6	8,3	12,4	14,7

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
автоматические стиральные машины, млн. шт.	5,1	4,7	4,8	5,1	5,1
транзисторные элементы, млрд. шт.	13,7	15,0	15,8	19,1	21,3
интегральные схемы, млрд. шт.	8,9	11,1	12,0	14,3	15,1
настольные электронные калькуляторы, млн. шт.	86,5	64,4	53,9	68,1	71,7
электронные печи, млн. шт.	7,9	8,4	8,0	6,1	4,8
легковые автомобили, тыс. шт.	7647	7810	7892	8199	9052
грузовые автомобили, тыс. шт.	4545	4400	4298	4431	3218
мотоциклы, тыс. шт.	4536	3387	2630	2946	2796
велосипеды, тыс. шт.	6785	6583	7379	7509	7792
подшипники, млн. шт.	2152	2083	2222	2546	2714
35-миллиметровые фотоаппараты, тыс. шт.	16481	17100	16399	15560	16746
часы, млн. шт.	257,3	281,7	285,1	352,6	371,3
серная кислота, тыс. т	6580	6561	6541	6767	6885
сульфат аммония, тыс. т	1837	1783	1803	1835	1718
мочевина, тыс. т	929	778	729	790	810
карбид кальция, тыс. т	445	399	354	343	344
каустическая сода, тыс. т	3074	3076	3227	3508	3674
поливинилхлорид, тыс. т	1550	1540	1663	1838	1973
синтетический каучук, тыс. т	1158	1153	1192	1299	1353
бензин, млн. кл	36,4	34,3	34,5	35,6	38,5
керосин, млн. кл	24,2	24,1	20,1	21,0	20,4
мазут, млн. кл	65,1	61,6	60,3	63,7	66,9
дизельное топливо, млн. кл	25,5	26,1	25,2	25,6	27,8
изделия из оптоволокна, тыс. т		413	475	533	578
цемент, млн. т	72,8	71,3	71,6	77,6	79,7
изделия из тонкой керамики, млн. шт.		60,5	70,2	83,2	89,1
хлопчатобумажная пряжа, тыс. т	437	445	464	464	459
шерстяная пряжа, тыс. т	123	112	123	120	118
синтетические волокна, тыс. т	1439	1403	1388	1403	1436
шелковые ткани, млн. кв. м	115	108	100	103	97
хлопчатобумажные ткани, млн. кв. м	2061	1974	1837	1885	1915
шерстяные ткани, млн. кв. м	326	313	331	353	351
ткани из искусственного шелка, млн. кв. м	80	82	75	74	82
штапельные вискозные ткани, млн. кв. м	476	451	391	415	432
синтетические ткани, млн. кв. м	3068	2859	2678	2672	2670

Таблица 4

Сельское хозяйство и рыболовство

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Индекс производства в сельском хозяйстве (1985 г. = 100)	100,0	100,3	98,3	94,7	96,3
Сбор основных культур					
рис, млн. т	11,7	11,6	10,6	9,9	10,3
пшеница, тыс. т	874	876	864	1021	985
ячмень, тыс. т	378	344	353	399	389
картофель, тыс. т	3649	3980	3880	3689	3512
батат, тыс. т	1527	1507	1423	1326	1431
соевые бобы, тыс. т	228	245	287	277	272
овощи, млн. т	15,2	15,5	15,5		
фрукты, млн. т	6,9	6,8	7,0	6,4	
табак, тыс. т	116	117	104	86	74
чай, тыс. т	96	94	96	90	91
молоко, тыс. т	7380	7457	7335	7607	8059
мясо, тыс. т	2093	2115	2152	2153	2141

Продолжение табл. 4

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
яйца, тыс. т	2152	2231	2376	2408	2423
Индекс производства в лесном хозяйстве (1985 г. = 100)	100,0	98,4	97,5	98,8	
Заготовка деловой древесины, млн. куб. м	32,9	31,5	30,9	30,9	30,9
Индекс производства в рыболовстве (1985 г. = 100)	100,0	99,6	100,5	103,8	
Улов рыбы, млн. т	12,2	12,7	12,5	12,8	

Таблица 5

Внешняя торговля

	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Внешнеторговый оборот, млн. долл.	305 177	335 559	378 736	452 271	486 022
Экспорт (фоб)	175 638	209 151	229 221	264 917	275 175
Импорт (сиф)	129 539	126 408	149 515	187 354	210 847
Сальдо	46 099	82 743	76 706	77 563	64 328
Внешнеторговый оборот, млрд. иен	73 041	56 841	55 052	57 945	66 802
Экспорт	41 956	35 290	33 315	33 939	37 823
Импорт	31 085	21 551	21 737	24 006	28 979
Сальдо	10 871	13 739	11 578	9 933	8 844
Индекс физического объема (1985 г. = 100)					
Экспорт	100,0	99,4	99,7	104,8	108,8
Импорт	100,0	109,5	119,7	139,7	150,6
Индекс экспортных цен (1985 г. = 100)	100,0	84,6	79,7	77,2	82,8
Индекс импортных цен (1985 г. = 100)	100,0	63,3	58,4	55,3	61,9
Условия торговли (1985 г. = 100)	100,0	133,6	136,5	139,6	133,8
Сальдо платежного баланса, млн. долл.	-12 318	-44 767	-29 545	-28 982	-33 286
Золотовалютные резервы (на конец года), млн. долл.	26 510	42 239	81 479	97 662	84 895

Таблица 6

Роль основных групп стран во внешней торговле Японии, %

Страны	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
<i>Экспорт</i>					
Развитые капиталистические	58,3	62,6	62,1	61,1	60,7
Развивающиеся	32,3	31,5	32,6	33,6	34,5
Социалистические	9,4	6,9	5,3	5,3	4,7
<i>Импорт</i>					
Развитые капиталистические	40,9	49,2	47,7	50,4	50,9
Развивающиеся	52,5	44,2	45,1	42,0	41,7
Социалистические	6,6	6,6	7,2	7,6	7,5

Северная Америка	69 798	85 982	89 191	96 058	99 995
США	65 278	89 456	83 580	89 634	93 188
Канада	4 520	5 526	5 611	6 424	6 807
Юго-Восточная Азия и Дальний Восток **	33 234	41 772	52 966	67 109	73 516
В том числе:					
Южная Корея	7 097	10 375	13 229	15 441	16 561
Тайвань	5 025	7 852	11 346	14 354	15 421
Гонконг	6 509	7 161	8 872	11 706	11 526
Сингапур	3 860	4 577	6 008	8 311	9 238
Таиланд	2 030	2 029	2 953	5 162	6 838
Малайзия	2 168	1 708	2 168	3 060	4 124
Индонезия	2 172	2 662	2 990	3 054	3 301
Филиппины	937	1 088	1 415	1 740	2 381
Индия	1 596	2 099	1 957	2 082	2 018
Западная Европа	25 129	37 411	44 908	55 911	56 380
В том числе:					
ФРГ	6 938	10 477	12 833	15 793	15 920
Великобритания	4 723	6 647	8 400	10 632	10 741
Франция	2 083	3 152	4 014	4 987	5 298
Нидерланды	2 071	3 261	4 071	5 054	5 112
Бельгия	1 477	2 198	2 697	3 390	3 455
Италия	1 117	1 723	2 103	2 787	2 783
Швейцария	1 161	1 887	2 266	2 775	2 664
Социалистические страны	16 573	14 444	12 130	14 081	12 812
В том числе:					
КНР	12 477	9 856	8 250	9 476	8 516
СССР	2 751	3 150	2 563	3 130	3 082
Латинская Америка	8 185	9 201	8 647	9 180	9 326
В том числе:					
Панама	8 326	3 197	2 416	2 653	2 512
Мексика	994	1 032	1 389	1 772	1 908
Бразилия	615	973	879	998	1 310
Австралия	5 379	5 227	5 146	6 680	7 805
Ближний и Средний Восток	11 059	8 871	8 111	8 188	7 715
В том числе:					
Саудовская Аравия	3 890	2 762	3 239	3 142	2 763
ОАЭ	1 164	1 033	1 118	1 286	1 296
Иран	1 348	1 144	1 043	808	922
Кувейт	1 536	1 220	857	730	671
Ирак	1 306	1 210	391	406	491
Африка	4 651	4 457	5 822	6 059	5 433
В том числе:					
ЮАР	1 020	1 355	1 863	2 047	1 717
Либерия	647	461	883	559	675
АРЕ	731	562	544	482	472
Нигерия	342	195	346	308	266

Импорт

Северная Америка	30 566	33 949	37 563	50 345	56 891
США	25 793	29 054	31 490	42 037	48 246
Канада	4 773	4 895	6 073	8 308	8 645
Юго-Восточная Азия и Дальний Восток **	30 262	29 487	38 624	47 801	52 906
В том числе:					
Южная Корея	4 092	5 292	8 075	11 811	12 994
Индонезия	10 119	7 311	8 427	9 497	11 021

Продолжение табл. 7

Регион, страна	1985 г.	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.
Тайвань	3 386	4 691	7 128	8 743	8 979
Малайзия	4 330	3 846	4 772	4 710	5 107
Таиланд	1 027	1 391	1 796	2 751	3 583
Сингапур	4 594	1 463	2 048	2 339	2 952
Гонконг	...	1 073	1 561	2 109	2 219
Филиппины	1 243	1 221	1 353	2 044	2 059
Индия	1 189	1 297	1 530	1 804	1 978
Бруней	1 892	1 285	1 184	1 116	1 086
Западная Европа	12 317	18 094	22 532	30 416	35 067
В том числе:					
ФРГ	2 928	4 298	6 150	8 101	8 995
Франция	1 324	1 855	2 871	4 315	5 546
Великобритания	1 817	3 573	3 057	4 193	4 466
Швейцария	1 758	2 571	3 101	3 565	3 863
Италия	1 050	1 495	2 134	2 895	3 806
Ближний и Средний Восток	29 296	18 076	19 891	19 244	22 794
В том числе:					
Саудовская Аравия	10 245	5 245	7 311	6 348	7 048
ОАЭ	8 916	5 947	5 408	5 324	6 051
Кувейт	1 162	1 157	1 795	1 590	2 339
Иран	2 506	1 383	1 556	1 164	1 792
Катар	2 185	1 126	880	1 139	1 546
Оман	3 066	1 616	1 414	1 690	1 530
Социалистические страны	8 613	8 389	10 774	14 171	15 776
В том числе:					
КНР	6 483	5 652	7 401	9 859	11 146
СССР	1 429	1 972	2 352	2 766	3 005
Австралия	7 452	6 980	7 869	10 285	11 605
Латинская Америка	6 150	6 063	6 239	8 175	8 737
В том числе Бразилия	1 840	1 875	2 032	2 950	2 999
Африка	3 537	3 936	4 000	4 302	4 338
В том числе ЮАР	1 844	2 229	2 259	1 933	2 035

* Регионы, группы стран и отдельные государства расположены согласно месту, которое занимали в 1989 г. в экспорте и импорте Японии.

** Несоциалистические страны.

Таблицы составлены по: Кэйдзай токэй нэмпо. 1990; Тоё кэйдзай токэй гэнпо. 1990, № 7; Цусан токэй. 1990, № 6; Норин суйсан токэй гэнпо. 1990, № 6; Гайкоку бозки гайкё. 1990, № 12. Расхождения с данными, опубликованными в ежегоднике «Япония 1990», объясняются пересмотром статистических данных в Японии.

Хронология

1989 год

- Январь
- 7 — Кончина императора Японии Хирохито и завершение эпохи Сёва. Вступление на престол Акихито и начало эпохи Хэйсэй.
 - 7—8 — Участие министра иностранных дел Японии С. Уно в работе Международной конференции по запрещению химического оружия (Париж).
 - 8 — Встреча министра иностранных дел СССР Э. А. Шеварднадзе с министром иностранных дел Японии С. Уно (Париж). Состоялся обмен мнениями относительно реализации договоренностей, достигнутых в ходе визита в Японию министра иностранных дел СССР в декабре 1988 г.
 - 10 — Встреча министра иностранных дел Японии С. Уно с министром иностранных дел КНР Цянь Цичэнем (Париж).
 - 10—14 — Визит министра иностранных дел Японии С. Уно в Италию, Ватикан и Англию.
 - 17 — Секретарь ЦК КПСС А. Н. Яковлев принял в Москве бывшего премьер-министра Японии Я. Накасонэ. Обсуждались вопросы советско-японских отношений и положение в азиатско-тихоокеанском регионе.
 - 18 — День единых действий трудящихся Японии. В центральном митинге в Токио приняли участие 45 тыс. человек.
 - 21—27 — Визит в Японию по приглашению СПЯ делегации Трудовой партии Кореи во главе с заместителем заведующего международным отделом ЦК ТПК Ким Ян Коном. Делегация приняла участие в работе 54-го съезда Соцпартии Японии.
 - 23—24 — 54-й съезд Социалистической партии Японии (Токио). Принят курс действий на 1989 г.
 - 23—30 — Японо-американские командно-штабные учения военно-морских сил (США, г. Ньюпорт). Впервые представители ВМС Японии приняли участие в учениях на территории США совместно с американскими морскими офицерами.
 - 24 — Кабинет министров Японии утвердил проект государственного бюджета на 1989/90 фин. г. На военные нужды ассигновано 3,89 трлн. иен, т. е. на 5,9% больше, чем в предыдущем финансовом году.
- 30 января —
5 февраля
- Визит министра внешней торговли и промышленности Х. Мицудзука в страны Европы (ФРГ, Англию, Францию и Бельгию).
 - 31 — 50-й съезд Либерально-демократической партии Японии (Токио). Принят курс действий на 1989 г.
- 31 января —
7 февраля
- Визит в США премьер-министра Японии Н. Такэсита и министра иностранных дел С. Уно. В ходе встреч с президентом США Дж. Бушем состоялся обмен мнениями по широкому кругу двусторонних отношений и по вопросам международной обстановки.
- Февраль
- 1 — Премьер-министр Японии Н. Такэсита встретился в Нью-Йорке с генеральным секретарем ООН П. де Кузльаром. Была подтверждена достигнутая ранее договоренность о проведении в г. Киото 19—20 апреля текущего года 3-й Международной конференции ООН по сокращению вооружений.
 - 1 — Помощник государственного секретаря США М. Армакост назначен новым Чрезвычайным и Полномочным Послом США в Японии.

- 3 — Участие министра финансов Японии Т. Мураяма во встрече министров финансов семи развитых капиталистических стран — США, ФРГ, Англии, Франции, Италии, Канады и Японии (Вашингтон).
- 3 — Министр внешней торговли и промышленности Японии Х. Мицудзука и президент Комиссии европейских сообществ Ж. Делор подписали в Брюсселе соглашение об установлении двусторонних связей между Японией и «Общим рынком».
- 7 — Проведение в Японии очередного «дня северных территорий» с целью дальнейшей активизации кампании по выдвижению территориальных претензий к СССР.
- 10 — Открытие 114-й сессии японского парламента. Обсуждался, в частности, государственный бюджет на 1989/90 фин. г., начинающийся с 1 апреля текущего года.
- 21 — Прибытие в Токио делегации СССР во главе с первым заместителем Председателя Президиума Верховного Совета СССР А. И. Лукьяновым для участия в проведении 24 февраля церемонии официальных похорон императора Японии Хирохито.
- 22 — Прибытие в Токио президента США Дж. Буша для участия в церемонии официальных похорон императора Японии Хирохито.
- 22—23 — 34-й съезд Партии демократического социализма Японии (Токио). Съезд выработал курс действий на текущий год и принял решение об отставке председателя ЦИК ПДС С. Цукамото в связи с его причастностью к финансовому скандалу вокруг компании «Рикруто». Новым председателем ЦИК ПДС избран Э. Нагасуэ.
- 27 февраля — Совместные японо-американские учения военно-воздушных сил (район о-вов Сикоку и Кюсю). С японской стороны участвовали 40 самолетов, в том числе и самолеты раннего обнаружения Е-2С.
- 3 марта
- Март
- 1 — Массовые антивоенные митинги и демонстрации японских сторонников мира, посвященные Дню Бикини.
- 3—4 — 25-й съезд Общества японо-советской дружбы (Токио). Был подписан план сотрудничества между ОЯСД и ССОД на 1989 г.
- 6—8 — Девятые японо-китайские консультации на уровне заместителей министров иностранных дел (Токио).
- 8 — Начало общенационального месячника борьбы японских трудящихся за равноправие женщин.
- 9 — Проведение в Токио в рамках первой волны «весеннего наступления» массового митинга японских трудящихся, организованного 37 отраслевыми профсоюзными объединениями. Был одобрен курс на увязывание борьбы за повышение заработной платы рабочих и служащих с борьбой за отмену потребительского налога, вводимого с 1 апреля, за уход в отставку кабинета Такэсита, скомпрометировавшего себя попытками замаять скандальное дело компании «Рикруто».
- 19—21 — Проведение в Токио второй встречи постоянно действующей рабочей группы по мирному договору между СССР и Японией.
- 27 — Подписание в Москве соглашения о совместном советско-японском космическом полете в 1991 г.
- 27 — Открытие в Осака 3-го советско-японского торгово-экономического совещания. Обсуждались состояние и перспективы развития отношений между советскими внешнеторговыми организациями и предпринимательскими кругами района Кансай, включая налаживание новых форм двустороннего сотрудничества — производственной кооперации и создания совместных предприятий.
- Апрель
- 1 — Введение в Японии 3%-ного потребительского налога.
- 1—3 — Японо-южнокорейские консультации на уровне министров иностранных дел (Токио).
- 2—6 — Визит в Японию председателя Совета министров Италии И. де Мита.
- 7 — Встреча в Токио руководителей четырех оппозиционных партий Японии — СПЯ, Комэйто, ПДС и СДС. Стороны пришли к единому мнению о «необходимости политических изменений в стране, с тем чтобы положить конец длительной диктатуре Либерально-демократической партии».
- 12—16 — Визит в Японию премьера Госсовета КНР Ли Пэна.
- 17—19 — Визит в Японию премьер-министра Бангладеш М. Ахмеда.
- 18 — Проведение в Японии второй волны «весеннего наступления»

- рабочего класса: забастовок, митингов и демонстраций. Участвовало более 500 тыс. человек.
- 19—22 — Проведение в Киото специальной конференции ООН по проблемам разоружения. Участвовали представители 31-й страны мира, в том числе СССР.
- 25—28 — Визит в Японию по приглашению УНО начальника штаба армии США генерала К. Вуоно, начальника штаба ВВС США генерала Л. Уэлча, а также начальника штаба ВВС Южной Кореи генерала Су Дон Ёра.
- 29 апреля — Визит премьер-министра Японии Н. Такэсита в страны АСЕАН — Таиланд, Малайзию, Сингапур, Индонезию и Филиппины.
- 7 мая — Визит в СССР министра иностранных дел Японии С. Уно. 5 мая он был принят Председателем Президиума Верховного Совета СССР М. С. Горбачевым. По итогам переговоров принято совместное советско-японское сообщение для печати.
- 30 апреля —
- 5 мая
- Май
- 1 — Митинги и демонстрации представителей общественности Японии, посвященные Дню международной солидарности трудящихся. Число участников — 3,6 млн. человек.
- 3 — Организованные по инициативе КПЯ и СПЯ манифестации японских трудящихся в связи с годовщиной принятия конституции страны.
- 4—11 — Визит в Канаду и США министра внешней торговли и промышленности Японии Х. Мицудзука.
- 5—6 — Проведение в Москве второй консультативной встречи представителей общественности и научных кругов СССР и Японии. Обсуждался широкий спектр вопросов обстановки в АТР и советско-японских отношений.
- 5—6 — Визит в МНР министра иностранных дел Японии С. Уно.
- 7 — Встреча в Пекине министра иностранных дел Японии С. Уно с министром иностранных дел КНР Цянь Цичэнем. С. Уно проинформировал Цянь Цичэня о результатах своего визита в СССР и МНР.
- 13 — В Токио стартовал 32-й национальный Марш мира, организованный Всеяпонским советом за запрещение атомного и водородного оружия (Гэнсуйкё).
- 18—22 — Визит в Японию министра торговли и промышленности Великобритании Янга.
- 21 — 27-й, внеочередной съезд партии Комэйто (Токио). Было утверждено принятое 18 мая решение ЦИК партии об уходе в отставку ее руководителя Д. Яно в связи с его причастностью к серии финансовых скандалов, в том числе и к делу «Рикруто». Новым председателем ЦИК партии Комэйто избран К. Исида.
- 28—30 — Участие министра иностранных дел Японии С. Уно, министра внешней торговли и промышленности Х. Мицудзука и начальника Управления экономического планирования К. Аино в работе сессии Организации экономического сотрудничества и развития (Париж).
- 30 — Назначение бывшего директора департамента стран Европы и Океании МИД Японии Т. Нисияма новым послом Японии в Европейском экономическом сообществе.
- 31 — Бывший премьер-министр Японии и председатель ЛДП Я. Накасонэ вышел из состава правящей Либерально-демократической партии в связи с причастностью к скандалу «Рикруто».
- Июнь
- 2 — 47-й, внеочередной съезд Либерально-демократической партии Японии. Съезд удовлетворил просьбу премьер-министра Японии Н. Такэсита об отставке и избрал новым председателем ЛДП С. Уно.
- 2 — Совместное заседание палаты советников и палаты представителей японского парламента. Новым премьер-министром избран С. Уно. Сформировано правительство Японии: министром иностранных дел стал Х. Мицудзука, министром внешней торговли и промышленности — С. Кадзияма, начальником Управления национальной обороны — Т. Ямадзаки.
- 12 — Правительство Японии приняло решение направить в СССР в качестве помощи пострадавшим в результате железнодорожной катастрофы в Башкирии медицинское оборудование и товары первой необходимости на сумму 20,3 млн. иен.

- Июль
- 19 — Проведение в г. Фукуока массового антивоенного митинга японских трудящихся. Участники митинга потребовали превращения Фукуока в «безъядерную, мирную префектуру».
 - 22 — Завершение работы 114-й сессии японского парламента.
 - 3—5 — Визит в Японию государственного секретаря США Дж. Бейкера для участия в открывшейся в Токио международной конференции по активизации помощи Филиппинам.
 - 6—10 — Визит в Бруней министра иностранных дел Японии Х. Мицудзука для участия в открывающемся 6 июля совещании министров иностранных дел стран АСЕАН и руководителей внешнеполитических ведомств ряда западных государств.
 - 11 — Правительство Японии утвердило основные положения проекта государственного бюджета на 1990/91 фин. г.
 - 14—16 — Проведение в Париже 15-го совещания глав государств и правительств семи ведущих капиталистических стран — США, Англии, Франции, ФРГ, Италии, Канады и Японии, а также делегаций Комиссии европейских сообществ.
 - 19—24 — Проведение на о-ве Окинава японо-американских учений военно-воздушных сил.
 - 23 — Выборы в палату советников японского парламента.
- 25 июля —
2 августа
Август
- Японо-американские военно-морские учения (США, побережье штата Калифорния).
 - 1 — Премьер-министр Японии С. Уно сложил с себя полномочия председателя Либерально-демократической партии.
 - 2 — Встреча в Париже министра иностранных дел Японии Х. Мицудзука и министра иностранных дел КНР Цянь Цичэня, прибывших во Францию для участия в международной конференции по Камбодже.
 - 3—9 — Проведение в Хиросима и Нагасаки по инициативе Всеяпонского совета за запрещение атомного и водородного оружия (Гэнсуйкё) Международной конференции за запрещение ядерного оружия. Участвовали представители массовых антивоенных организаций Японии, а также делегации 28 стран мира.
 - 8 — Собрание депутатов парламента от ЛДП избрало бывшего министра просвещения Т. Кайфу председателем Либерально-демократической партии Японии.
 - 9 — Чрезвычайная, 115-я сессия парламента Японии избрала премьер-министром страны председателя ЛДП Т. Кайфу. Сформировано новое правительство: министром иностранных дел стал Т. Накаяма, министром внешней торговли и промышленности — Х. Мацумото, министром финансов — Р. Хасимото, начальником Управления национальной обороны — Д. Мацумото.
 - 15 — 14 членов нового кабинета министров Японии посетили токийский храм Ясукуни, чтобы почтить память погибших в ходе второй мировой войны японских военнослужащих, в том числе и военных преступников, приговоренных к смертной казни Международным трибуналом в Токио.
 - 23—25 — 12-е совместное совещание Советско-японского и Японо-советского комитетов по экономическому сотрудничеству.
- 30 августа —
10 сентября
- Визит премьер-министра Японии Т. Кайфу в США (30 августа — 4 сентября), Мексику (4—6 сентября) и Канаду (6—10 сентября).
- Сентябрь
- 1 — Председатель Совета Министров СССР Н. И. Рыжков принял в Кремле видного японского ученого и общественного деятеля, президента Японской ассоциации культурных связей с зарубежными странами С. Мацумаэ. С советской стороны была подтверждена принципиальная линия СССР на стабильное, поступательное развитие отношений с Японией на принципах добрососедства, равенства и взаимной выгоды.
 - 11 — Открытие в Токио Международной конференции по экологии. Участвовали ученые из 23 стран мира, в том числе СССР.
 - 16—19 — Проведение в Токио Пагуошского симпозиума по проблемам мира и безопасности в азиатско-тихоокеанском регионе. Участвовали специалисты из СССР, США, Канады, Великобритании, Италии, Франции, Индии, Японии и др.
 - 19 — Председатель Военного Совета ЦК КПК Дэн Сяопин принял в Пекине председателя парламентской Ассоциации японо-китайской

дружбы М. Ито. Состоялся широкий обмен мнениями по вопросам дальнейшего развития двусторонних отношений, о положении в мире, а также об итогах состоявшегося в Париже 15-го совещания глав государств и правительств семи развитых капиталистических стран.

- 19—26 — Визит в Японию премьер-министра Великобритании М. Тэтчер и вице-президента США Д. Куэйла для участия в работе проводимой 22—23 сентября в Токио конференции «Международного демократического союза». Состоялись переговоры с премьер-министром Японии Т. Кайфу.
- 21—22 — 81-й, заключительный съезд Генерального совета профсоюзов Японии (Токио). Выступивший на открытии съезда председатель Генсовета профсоюзов Т. Курогава объявил о намечаемом на 21 ноября самороспуске данного профобъединения и слиянии с профцентром Рэнго (Всеяпонской конфедерацией профсоюзов частных компаний).
- 28 — Открытие в Токио внеочередной, 116-й сессии японского парламента. Основной вопрос повестки дня — изменение налоговой системы.
- Октябрь
- 1 — Встреча в Нью-Йорке министра иностранных дел СССР Э. А. Шеварднадзе с министром иностранных дел Японии Т. Накаяма. Во время переговоров обсуждались перспективы намеченного на 1991 г. визита в Японию Председателя Верховного Совета СССР М. С. Горбачева.
- 14 — Визит в Японию председателя исполкома Организации освобождения Палестины Я. Арафата.
- 7—10 — 4-я встреча представителей общественности советского Дальнего Востока и о-ва Хоккайдо (г. Саппоро). Форум проходил под девизом «За дружбу, добрососедство и сотрудничество на Дальнем Востоке».
- 7—12 — 9-й конгресс международного движения «Врачи мира за предотвращение ядерной войны» (Хиросима, Нагасаки). Принимали участие делегаты из 33 стран мира, в том числе США, Франции и СССР.
- 9 — Министр иностранных дел Японии Т. Накаяма встретился в Токио с министром иностранных дел Таиланда С. Саветсиллой.
- 22—27 — Визит в Японию торговой делегации Болгарии во главе с заместителем Председателя Совета Министров НРБ П. Данчевым.
- 31 — 51-й, внеочередной съезд Либерально-демократической партии Японии (Токио). Председателем ЛДП вновь избран премьер-министр Т. Кайфу.
- Ноябрь
- 6—7 — Участие министра иностранных дел Японии Т. Накаяма в Конференции по вопросам экономического сотрудничества в тихоокеанском бассейне (Канберра).
- 7—11 — Визит в Японию Председателя Совета Министров Лаосской Народно-Демократической Республики К. Фомвихана.
- 9 — Премьер-министр Японии Т. Кайфу принял в Токио министра иностранных дел Израиля М. Аренса.
- 12—18 — Визит в Японию делегации Верховного Совета СССР во главе с членом Политбюро ЦК КПСС А. Н. Яковлевым. 14 ноября А. Н. Яковлев был принят императором Японии Акихито, которому передал устное послание Председателя Верховного Совета СССР М. С. Горбачева.
- 15—29 — Визит в США и Канаду председателя Объединенного комитета начальников штабов «сил самообороны» Японии М. Исии.
- 21 — Проведение в Токио учредительного съезда нового общенационального профцентра — Японской конфедерации профсоюзов (Синрэнго). В состав профцентра вошли 78 отраслевых профсоюзов с общим числом членов около 8 млн. человек.
- 28—29 — Четвертые советско-японские межправительственные консультации по торгово-экономическим вопросам (Токио). Советскую делегацию возглавлял заместитель министра внешних экономических связей СССР В. С. Королев, японскую — заместитель министра иностранных дел К. Ватанабэ. Подписан итоговый документ, в соответствии с которым обе стороны договорились приступить к полномасштабным переговорам по выработке новой программы сотрудничества на очередной, пятилетний период.

- 5—8 — Визит в Японию президента Колумбии В. Барко.
- 10 — Премьер-министр Японии Т. Кайфу принял в Токио помощника президента США по национальной безопасности Б. Скоукрофта и первого заместителя государственного секретаря США Л. Иглбергера. Американские представители проинформировали Т. Кайфу об итогах встречи Председателя Верховного Совета СССР М. С. Горбачева с президентом США Дж. Бушем у берегов Мальты.
- 11—13 — Визит в Японию министра иностранных дел Мексики Ф. Солана.
- 11—13 — Проведение в воздушном пространстве о-ва Окинава совместных японо-американских учений военно-воздушных сил. Отрабатывались меры по осуществлению поисково-спасательных работ на море.
- 12—19 — Визит в Бельгию, Австрию и Венгрию министра иностранных дел Японии Т. Накаяма. Он принял участие в состоявшемся в Брюсселе совещании представителей 24 стран, на котором обсуждались вопросы оказания финансово-экономической помощи странам Восточной Европы.
- 16—20 — Визит в Японию для участия в четвертом раунде переговоров по заключению мирного договора заместителя министра иностранных дел СССР И. А. Рогачева.
- 17—22 — Визит в Японию президента Танзании А.-Х. Мвиньи. В итоге переговоров с руководителями японского правительства был подписан документ о предоставлении Танзании безвозмездной экономической помощи в сумме 14 млн. долл.
- 24 — Кабинет министров Японии одобрил проект бюджета страны на 1990/91 фин. г., начинающийся 1 апреля. Военные ассигнования составят 4135 трлн. иен, т. е. на 5,5% больше, чем в 1989/90 фин. г.
- 25 — Открытие в Токио 117-й сессии японского парламента.

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЗОРЫ

-
- Ноздрев С. В.** Японская экономика на рубеже 80—90-х годов **5**
Саплин В. И. Внутриполитическая обстановка в Японии в 1989 г. **25**
Андреев Е. К. Новые тенденции во внешней политике Японии в 1989г **41**

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА

-
- Сенаторов А. И.** Деньги для политических партий: законы, практика, спорные моменты **53**
Стрельцов Д. В. Курс Либерально-демократической партии Японии на политическую реформу **63**
Загорский А. В. Реорганизация рабочего движения в Японии **77**
Прохожев А. А. Особенности современной системы государственного управления Японии **89**
Кистанов В. О. Япония — США: через противоречия к взаимозависимости **96**
Матрусова Т. Н. Подготовка управленческого персонала в японских фирмах **112**

ЭКОНОМИКА, НАУКА, ТЕХНИКА

-
- Лебедева И. П.** Внутрифирменное планирование и финансирование в японских компаниях (на примере «Токио Сибaura дэнки» и «Мацусита дэнки») **121**
Тихоцкая И. С. Налоговая реформа в Японии **131**
Гуржий Д. В. Особенности внутрифирменного технологического обмена в японских корпорациях **142**

СОЦИОЛОГИЯ, ИДЕОЛОГИЯ, КУЛЬТУРА

-
- Вербицкий С. И.** Что думают японцы об СССР? **152**
Романова И. А. Общественное мнение и внешняя политика Японии **163**
Корнилов М. Н. Японский менеджмент и человеческий фактор **176**
Маркарян С. Б., Молодякова Э. В. Дорогой письма **192**
Лещенко Н. Ф. Путь «Мицуи»: от самурайского меча к купеческим счетам **200**

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

-
- Лещенко Н. Ф.** Советско-японский семинар по экономической истории России и Японии. **Тимонина И. Л.** Итоги VI советско-японской встречи по проблемам борьбы за мир и экологической безопасности. Защита диссертаций **208—219**

ЛИТЕРАТУРА О ЯПОНИИ

-
- Библиография 220**

ПРИЛОЖЕНИЯ

-
- Статистические материалы по экономике Японии 224**
Хронология 230

Научное издание

ЯПОНИЯ 1990

Ежегодник

Утверждено к печати Институтом востоковедения РАН

Заведующая редакцией З. М. Евсеева
Редакторы Н. П. Дмитриевская, М. А. Ункс
Младший редактор Е. Д. Силаева
Художник В. В. Локшин
Художественный редактор Б. Л. Резников
Технический редактор М. Г. Гушина
Корректоры Е. В. Карюкина, Г. П. Каткова

ИБ № 16665

Сдано в набор 19.07.91. Подписано к печати 17.01.92.
Формат 70×100^{1/16}. Бумага офсетная № 1. Гарнитура
Таймс. Печать офсетная. Усл. п. л. 19,5. Усл. кр.-отт.
20,48. Уч.-изд. л. 19,97. Тираж 1000 экз. Изд. № 7278.
Зак. № 2882. «С»-1

ВО «Наука». Издательская фирма «Восточная литература»
103051, Москва К-51, Цветной бульвар, 21

Отпечатано во 2-ой типографии ВО «Наука» Заказ № 3391.
121099, Москва, Г-99, Шубинский пер., 6.