

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

МАТЕРИАЛЫ XV
СОВЕТСКО-ЯПОНСКОГО
СИМПОЗИУМА
УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

СОКРАЩЕННАЯ СТЕНОГРАММА

МОСКВА 4/X-6/X 1983г.

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

МАТЕРИАЛЫ V СОВЕТСКО-ЯПОНСКОГО
СИМПОЗИУМА УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ
(сокращенная стенограмма)

Москва 4/X-6/X 1983 г.

ПЯТНАДЦАТЫЙ СОВЕТСКО-ЯПОНСКИЙ СИМПОЗИУМ
УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

4 октября 1983 г.
Утреннее заседание

Председательствует заместитель директора ИМЭМО АН СССР, д.э.н. И.Е.ГУРЬЕВ

И.Е.ГУРЬЕВ. Уважаемые японские коллеги, дорогие гости! Уважаемые товарищи!

Разрешите мне по поручению Дирекции ИМЭМО АН СССР и от имени Организационного Комитета открыть XV советско-японский симпозиум ученых-экономистов. Мы искренне рады приветствовать в этом зале наших гостей - членов японо-советской ассоциации ученых-экономистов, с которой наш Институт уже в течение пятнадцати лет поддерживает и развивает плодотворные научные контакты и ежегодно, по очереди в СССР и Японии, проводит ставшие традиционными двусторонние симпозиумы. Значение этих симпозиумов трудно переоценить. Они помогают нам обсудить широкий круг научных проблем, связанных с развитием мировой, японской и советской экономики, и в результате этого лучше понять друг друга.

А это, в свою очередь, имеет крайне важное значение для укрепления взаимопонимания и развития добрососедских отношений между нашими странами - СССР и Японией, для упрочения мира и дружбы между народами. Вот почему мы высоко оцениваем наши научные контакты и эти регулярные встречи ученых двух соседних стран.

Настоящий, XV симпозиум ученых-экономистов, на мой взгляд, имеет особо важное значение. Это связано с тем, что он проводится, несмотря на усиление международной напряженности и заметное ухудшение советско-японских отношений. Проведение нашего симпозиума в этой обстановке говорит о том, что мы как ученые, понимая всю ее сложность, тем не менее считаем, что должны внести свой посильный вклад в разрядку международной напряженности, в укрепле-

ние дела мира во всем мире. Я думаю, что выражаю наше общее мнение.

Согласно сложившейся традиции, в ходе работы симпозиума, как мы договорились с японской делегацией, будут обсуждены три круга вопросов. Первый день нашей работы мы посвятим обсуждению проблем мировой экономики, второй день – проблемам экономики Японии, и третий день – проблемам развития советской экономики и, в частности, экономики Дальневосточного региона СССР.

Разрешите выразить уверенность в том, что наш симпозиум, как и все предыдущие, пройдет плодотворно и увенчается успехом.

В заключение своего краткого приветственного слова я хотел бы представить членов советской делегации. В состав делегации входят: И.Е.Гурьев – заместитель директора ИМЭМО АН СССР, профессор, доктор экономических наук (глава делегации); В.П.Чичканов – директор Хабаровского института экономических исследований ДВНЦ АН СССР, член-корреспондент АН СССР, профессор (заместитель главы делегации); Я.А.Певзнер – заведующий сектором экономики Японии ИМЭМО АН СССР, доктор экономических наук, профессор; И.С.Королев – заведующий сектором отдела внешнеэкономических проблем капитализма ИМЭМО АН СССР, кандидат экономических наук; В.Н.Хлынов – ведущий исследователь сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, доктор экономических наук; Д.С.Столярков – старший исследователь сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, кандидат экономических наук; Р.К.Зайцев – старший исследователь сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, кандидат экономических наук; Е.Л.Леонтьева – старший исследователь сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, кандидат экономических наук; В.Г.Лешке – старший исследователь сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, кандидат исторических наук; И.С.Целяшев – младший научный сотрудник сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР, кандидат экономических наук; Н.Л.Шлык – заведующая сектором Хабаровского института экономических исследований ДВНЦ АН СССР, кандидат экономических наук.

Спасибо за внимание.

Теперь, разрешите мне как председателю утреннего заседания с большим удовольствием предоставить слово для приветствия главе японской делегации, профессору Такэо Такада.

Т. ТАКЭДА. Уважаемый председатель! Уважаемые участники симпозиума! Разрешите, прежде всего, от имени японской делегации и от себя лично горячо поблагодарить Академию наук СССР и ИМЭМО АН СССР за предоставленную нам возможность принять участие в XV советско-японском симпозиуме ученых-экономистов. Разрешите также особо поблагодарить членов советского Оргкомитета, приложивших немало усилий для организации настоящего симпозиума.

Проведение советско-японских симпозиумов ученых-экономистов, как отмечал уже здесь профессор И.Е.Гурьев, имеет длительную и славную историю. Сегодняшняя встреча советских и японских ученых уже пятнадцатая по счету. Другими словами, наши встречи превратились в хорошую традицию и мы должны ими дорожить. Важность таких встреч заключается, на мой взгляд, в том, что они дают возможность нам, ученым двух соседних стран, свободно и откровенно обмениваться мнениями по самым острым вопросам мирового развития, включая проблемы мировой, японской и советской экономики. А это, в свою очередь, не может не способствовать укреплению добрососедских отношений между нашими странами, СССР и Японией.

Я согласен с тем, что особая важность только что открывшегося XV советско-японского симпозиума ученых-экономистов состоит в том, что он проходит в обстановке обострения международной напряженности и, в частности, заметного ухудшения японо-советских отношений. Мы, ученые, должны быть не только выше этих временных трудностей и проблем, но и всеми силами способствовать их преодолению. В связи с этим я хотел бы поделиться с Вами моей сокровенной мечтой. Дело в том, что все наши симпозиумы, как предыдущие, так и этот, проходят с помощью переводчиков, которые своим нелегким трудом помогают нам понять друг друга и обмениваться мнениями. Языковой барьер в определенной степени ограничивает наши творческие воз-

возможности. Поэтому уже сегодня я мечтаю о том времени, когда мы сможем проводить наши симпозиумы без переводчиков, сами свободно изъясняясь на русском и японском языках. Думаю, что это не только повысило бы эффективность наших симпозиумов, но и еще больше способствовало укреплению дружеских отношений между нашими странами.

В заключение разрешите представить Вам членов японской делегации: профессор Института экономических исследований Осацкого университета Сигэдзи Окумура, старший экономист Осацкого филиала Японского научно-исследовательского института страхования Хироси Окумура, профессор университета "Мэйдзи гакуин" Хироси Накаяма, доцент Института экономических исследований при университете "Хитоцубаси" Ёсикаки Нисимура, профессор университета "Васэда" Тадао Хоривэ, профессор университета "Васэда" Такэо Нагаяма и ваш покорный слуга, профессор университета "Токио кэйдзай" Такэо Такэда.

Заканчивая свое короткое приветственное выступление, я от имени всей японской делегации и от себя лично хочу выразить надежду на то, что начинающий свою работу XV советско-японский симпозиум ученых-экономистов, как и все наши предыдущие симпозиумы, пройдет плодотворно и увенчается успехом. Спасибо за внимание.

И. Е. ГУРЬЕВ. А сейчас с докладом "Валютно-финансовое положение в современном мире: проблема задолженности" выступит заведующий сектором валютных проблем капитализма ИМЭМО АН СССР И. С. Королев.

И. С. КОРОЛЕВ. В 80-е гг. мы стали свидетелями резкого осложнения валютно-финансовых проблем. Валютная сфера стала ареной еще более ожесточенного, чем прежде, соперничества, узлом противоречий между развитыми капиталистическими и развивающимися странами. Усиление ее нестабильности, небывалые масштабы международной задолженности и другие валютные неурядицы явились не только следствием затяжного экономического кризиса, поразившего мировое капиталистическое хозяйство, они вызваны самой системой отношений, основанной на привилегированном положении одной валюты — американского доллара и значительной

зависимости международной валютной системы от zigzagов политики США.

В свою очередь, процессы в валютной сфере оказывают все большее воздействие на ход капиталистического воспроизводства через каналы платежных балансов, миграцию ссудных капиталов, механизм валютных курсов. Последний во многом определяет соотношение уровней международной конкурентоспособности и формирование цен на мировом рынке. Колебания валютных курсов (достигающие 20% за год) часто в короткий промежуток времени "съедают" преимущества той или иной страны на мировом рынке, в том числе в качестве продукции, издержках производства и так далее. Валютный курс активно используется в арсенале средств конкурентной борьбы, способствуя усилению протекционизма в международной торговле.

В 1983 г. в валютной системе капитализма продолжали действовать негативные тенденции, проявившиеся в 1982 г. и 1981 г. Речь идет, прежде всего, о сохранении дефицитов платежных балансов целого ряда капиталистических и развивающихся стран. Значительно ухудшился текущий платежный баланс США. В основе такого ухудшения лежит падение конкурентных позиций американской промышленной продукции на мировых рынках, во многом связанное с повышением в последние годы курса доллара США.

Кардинально изменилось валютно-финансовое положение стран-членов ОПЕК, бывших в 70-е гг. одними из основных поставщиков доллара в каналы международной банковской системы. Падение спроса и цен на нефть при одновременном росте импорта свели к нулю совокупное положительное сальдо текущего платежного баланса стран ОПЕК в 1982 г. (по сравнению со 110 млрд.долл. в 1980 г. и 60 млрд.долл. в 1981 г.). Сокращение доходов от экспорта нефти повлекло за собой изъятие из западных банков вкладов нефтедобывающих стран. Одновременно ряд стран ОПЕК (в том числе Нигерия, Ирак, Иран, Ливия) вынуждены все в больших масштабах прибегать к займам на международных рынках.

Крайне напряженным остается состояние платежных ба-

лансов развивающихся стран - импортеров нефти.

Главной особенностью последних лет явилось возникновение кризисной ситуации в области международной задолженности, в первую очередь, развивающихся стран. Симптомы этого кризиса ощущались давно. В 70-е гг. в числе неплатежеспособных оказались такие африканские государства, как Заир, Гана, Замбия, Танзания, Малави, Судан, Кения. В Латинской Америке - Перу, Ямайка, Коста-Рика. Взбухание в течение последних 10 лет международного кредита привело к тому, что в 80-е годы в той или иной степени трудности с погашением внешнего долга испытывают каждые 9 из 10 капиталистических и развивающихся стран, ежегодно продлеваются или рефинансируются международные долги на сумму в 50 млрд. долл.

Дальнейшее ухудшение внешнеэкономического положения развивающихся стран вызвало обострение проблемы погашения их внешнего долга. 1982 г. оказался крайне неблагоприятным со многих точек зрения. Экономический спад в капиталистическом мире уменьшил спрос на промышленную и сельскохозяйственную продукцию этих стран на внешних рынках. Падение цен сырьевых товаров, составляющих основу экспорта, привело к пятому за последние пять лет ухудшению "условий торговли" развивающихся государств. В то же время именно в начале 80-х годов наступили сроки основных выплат по кредитам, полученным ими еще в 70-е годы, после первого повышения цен на нефть. Рост в последние годы процентных ставок автоматически распространялся на выплаты по старым кредитам, так как западные банки предоставляли их преимущественно на условиях скользящих базисных ставок, к которым прибавлялись с каждым годом увеличивающиеся надбавки.

Обострение проблемы внешней задолженности приобрело глобальный характер, выходящий за рамки чисто финансовых проблем.

Сейчас на Западе пишут о том, что кредиторы попали в зависимость от развивающихся стран-должников, о "картеле должников", который якобы навязывает Западу свои условия. Однако такие рассуждения далеки от реального по-

ложения вещей. В нынешней обстановке кризиса международной задолженности возможности воздействий (экономического и политического) кредиторов на должников еще более усиливаются. Страны-должники сталкиваются с необходимостью резко форсировать экспорт и ограничивать импорт. Однако первое требует времени, а второе связано с целым рядом осложнений для экономики развивающихся стран. Дефицитность их платежного баланса, необходимость погашения накопленной ранее задолженности требуют привлечения дополнительных заемных средств. В то же время частные банки, получившие от развивающихся стран крупные процентные выплаты, сейчас ограничили предоставление новых кредитов, опасаясь возможной неплатежеспособности заемщиков.

Что касается предоставления займов МВФ, то это связано с принятием странами-заемщиками обязательств проводить "жесткую экономию" в своей внутренней политике. На практике это означает, что молодые государства должны сократить бюджетные расходы (в том числе, на социальные нужды), уровень личного потребления, урезать намечаемые и уже развернутые инвестиционные программы. Требования МВФ еще более усугубляют и без того тяжелое внутреннее хозяйственное положение развивающихся стран, подрывают возможности для экономического роста, на основе которого в конечном счете только и можно справиться с растущим бременем внешней задолженности.

В то же время недовольство ролью МВФ выражают представители банковского и промышленного капитала Запада, прежде всего США. Критикуя политику фонда, считая помощь этой организации в урегулировании кризиса задолженности недостаточной, а выдвигаемые фондом условия - недальновидными, частный капитал, естественно, печется о своих интересах. Ведь одно из требований МВФ (сокращение импорта стран должников) отрицательно оказывается на сбыте промышленных и торговых компаний Запада.

Кризис международной задолженности способствовал обмену ухудшению состояния банковской ликвидности как на частном, так и на межгосударственном уровнях. Впервые после более чем 10-летнего периода роста в 1982 г. прои-

зошло уменьшение заимствования на международном рынке капиталов. Это связано с действием ряда факторов. Во-первых, переход капиталистической экономики из состояния кризиса в депрессию вызвал замедление роста потребностей нефинансовых компаний в заемных средствах. Это, прежде всего, относится к компаниям США, которые ранее были крупнейшими заемщиками на еврорынке. Во-вторых, сокращение объема еврокредитных операций, несомненно, отражало повышение риска, связанного с международным кредитованием, в особенности, развивающихся стран.

Напряженное положение в области международной ликвидности отразилось на сокращении (впервые с 1959 г.) официальных инвалютных резервов капиталистических и развивающихся стран. Как известно, 70-е годы отличались чрезвычайно высокими темпами роста официальных валютных резервов (свыше 20% в год, исключая золото), что объяснялось, в частности, поступлением в каналы международных расчетов так называемых "нефтедолларов". В 1981 г. рост валютных резервов замедлился и составил 5%. Сокращение резервов в 1982 г. затронуло все группы стран, но в наибольшей степени нефтеэкспортирующие государства.

Четвертый год подряд сохраняется, несмотря на заметные колебания, повышательная тенденция курса американского доллара. Эту тенденцию определяла денежно-кредитная политика США последних лет. Кредитные ограничения в сочетании с постоянно увеличивающимся дефицитом государственного бюджета (его финансирование осуществляется посредством внутренних займов) порождали на американском денежном рынке завышенный спрос на денежный капитал по сравнению с его предложением, что вызывало рост процентных ставок. В результате усиливался приток капиталов в США из-за границы и соответственно повышался курс американской валюты. Этот фактор сохранял свое действие, несмотря на дефицитность платежного баланса США. Смягчение в середине 1982 г. кредитно-денежной политики федеральной резервной системы США мало повлияло на курс доллара, так как некоторое снижение процентных ставок на американском денежном рынке, сопровождалось па-

параллельным уменьшением стоимости заемных средств на рынках основных западноевропейских стран. Средневзвешенный курс американской валюты достиг в ноябре прошлого года наиболее высокого с начала 70-х гг. уровня. Затем в его движении произошел перелом, и он заметно понизился (на 8% к марке ФРГ, 15% к японской йене, 9% к швейцарскому франку). Понижение курса доллара во многом объяснялось ухудшением состояния платежного баланса США. Понижительная тенденция курса доллара в начале 1983 г., однако, не получила развития, поскольку не оправдались прогнозы дальнейшего снижения процентных ставок в США. Усилилось воздействие на доллар краткосрочных спекулятивных факторов, что определяет резкие колебания его курса как в сторону понижения, так и повышения.

Колебания курса доллара негативно отразились на функционировании Европейской валютной системы (ЕВС), на деятельность которой влияют расхождения в интересах стран-участниц, недостаточная степень координации экономической, денежно-кредитной, финансовой, валютной политики, различия в их хозяйственных структурах, темпах инфляции, состоянии платежных балансов. В результате за четыре года действия ЕВС было осуществлено 12 девальваций и 10 ревальваций стран-членов системы. Только в 1982 г. в рамках ЕВС дважды пересматривались соотношения центральных курсов. В феврале были девальвированы на 8,25% бельгийский и люксембургский франки и на 3% - датская крона. В июне ревальвирована на 4,25% западногерманская марка, девальвированы французский франк (на 5,75%) и итальянская лира (на 2,75%). Продолжение экономических неурядиц в Западной Европе привело в конце марта 1983 г. к очередному, седьмому за все время существования ЕВС пересмотру валютных курсов, в ходе которого были девальвированы итальянская лира и французский франк (на 2,5%), ирландский фунт (на 3,5%), ревальвированы марка ФРГ и голландский гульден (на 3,5%), датская крона (на 2,5%), бельгийский и люксембургский франки (на 1,5%).

Валютно-финансовые противоречия между основными капиталистическими странами, прежде всего, между США и Запад-

ной Европой связаны с негативными последствиями валютно-экономической политики США для остального мира. В 70-е годы, когда стоимость доллара на мировых рынках неуклонно снижалась, западноевропейским странам пришлось взять на себя основную заботу о поддержании его курса посредством интервенционных операций центральных банков. В результате этих операций на валютных рынках центральные банки Франции, ФРГ, Италии, Швейцарии, Англии и других стран потеряли в 70-е годы только на курсовой разнице примерно 12 млрд. долл.

В 80-е гг. США меняют свою внутреннюю денежно-кредитную и финансовую политику. В условиях высоких процентных ставок на американском денежном рынке и повышения курса доллара партнеры США были вынуждены сдерживать отлив капиталов соответствующим ответным повышением стоимости кредита, что еще более ухудшало и без того валютно-хозяйственную конъюнктуру в этих странах. Одновременно высокий курс доллара повышал реальную стоимость импорта нефти и сырья в Западную Европу и Японию. В последнее время американская администрация стала твердить о своем стремлении к международному сотрудничеству в валютной области, координации валютной политики. Об этом свидетельствуют, в частности, и документы, принятые на совещании руководителей "семерки" ведущих стран в Версале в июне 1982 г. Так, было опубликовано специальное "заявление по международным валютным обязательствам", в котором главы "семерки" определили для своих стран основные направления сотрудничества. Однако направления эти были сформулированы настолько расплывчато, что вызвали критику со стороны многих западных экономистов, в том числе, и американских. Не было достигнуто никаких конкретных решений по валютным вопросам и в Вильямсберге, где США фактически заблокировали предложение Франции о созыве международной валютно-финансовой конференции.

Западная Европа пока еще не в состоянии оказать на США сколь-либо заметный нажим в области валютных отношений. Хотя по целому ряду экономических показателей, - ВВП, объем экспорта, золотовалютные резервы, - страны

Общего рынка в целом или незначительно уступают, или даже существенно превосходят своего американского партнера, соотношение сил в валютной сфере остается в пользу Америки, главным образом, из-за сохранения долларом роли главной международной валюты.

Усиление валютно-финансовых неурядиц в мире капитализма вновь поставило на повестку дня вопрос о реформе международной валютной системы. Как известно, в прошлом главный упор в различного рода проектах валютной реформы делался на разработку наднационального механизма валютного регулирования, прежде всего, внедрения в качестве основного средства международных расчетов "специальных прав заимствования" (СПР).

В отличие от 60-х и 70-х гг. современные проекты валютной реформы не предполагают радикальных изменений и создания новых наднациональных элементов валютного механизма. Сейчас предпринимаются главным образом попытки усилить координацию валютной и кредитно-денежной политики, прежде всего, между наиболее развитыми капиталистическими странами. Появились различного рода проекты, которые предусматривают координированное регулирование внутреннего денежного обращения и внешнего кредитования банков в ведущих капиталистических странах - США, ФРГ, Японии, Швейцарии, Франции, включая лимиты увеличения денежной массы. По мнению авторов проектов, такая координация позволит избежать как чрезмерных колебаний валютных курсов, так и необходимости использовать повышение процентных ставок для выравнивания платежных балансов.

Оставляя в стороне возможность согласования позиций стран по вопросам внутренней денежно-кредитной политики (до сих пор не удавалось достичь единства по менее важным проблемам), нужно отметить, что все эти проекты направлены на усиление роли в международных валютных делах ограниченной группы государств. Многочисленным развивающимся странам, а также капиталистическим странам среднего уровня развития в этих планах отводится пассивная роль.

События последнего времени лишней раз подтвердили, что в условиях усиления общей неустойчивости мира капи-

тализма неизбежно возникают предпосылки для серьезных нарушений валютно-финансового механизма. Привилегированное положение одной страны или группы стран в международной валютной системе, попытки решать валютно-финансовые трудности за счет других государств усиливает нестабильность в валютной сфере.

Что касается социалистических стран, то они не заинтересованы в усилении такой нестабильности, поскольку она оказывает негативное воздействие на развитие экономических отношений Восток-Запад. Организациям социалистических стран придется нести дополнительные расходы по страхованию валютных рисков при заключении торговых контрактов, при заключении сделок усиливается элемент неопределенности в отношении их экономической целесообразности и эффективности; инфляционное обесценение денег и понижение валютных курсов уменьшает реальную ценность вкладов социалистических стран в западных банках.

В развитии торгово-экономических связей Восток-Запад валютно-финансовые вопросы всегда играли важную роль. Расширение экономических отношений между социалистическими и капиталистическими странами в 70-е гг., в условиях напряженности международной напряженности, сопровождалось соответствующим развитием кредитных, расчетных и валютных операций. Советский Союз, другие социалистические страны использовали кредиты западных банков при покупке машин и оборудования, особенно комплексных заводов и установок. Предоставление долгосрочных банковских кредитов при такого рода операциях соответствовало международной практике.

Расширение финансово-кредитного сотрудничества было взаимовыгодным для организаций и банков социалистических стран, для наших партнеров на Западе. Для западных контрагентов предоставление экспортных кредитов является важнейшим орудием повышения конкурентоспособности их товаров, расширения рынков сбыта, что приобретает особую остроту в условиях экономического спада. Расширение экспорта в социалистические страны, в свою очередь, способствует повышению уровня занятости, борьбе с безработицей. Благодаря финансовому участию в реализации крупномасштабных

проектов западные страны могут удовлетворять свои потребности в энергетических ресурсах, тех или иных видах сырья и т.п. Частные капиталистические банки, кредитуя социалистические страны, получают возможность диверсифицировать портфель своих займов.

В развитии системы кредитных отношений между Востоком и Западом и в 70-е гг. возникали определенные трудности и проблемы, однако, в целом они решались усилиями обеих сторон ко взаимной выгоде. Но на рубеже 80-х гг. эта система была поставлена под угрозу.

В начале 80-х гг. СССР и другие социалистические страны столкнулись с рядом серьезных трудностей при получении западных кредитов. В известной мере это было обусловлено действием экономических факторов: общим ухудшением конъюнктуры на международных кредитных рынках, резкими колебаниями валютных курсов и мировых товарных цен. Негативную роль в развитии ситуации на кредитных рынках сыграло повышение процентных ставок на американском денежном рынке, что вызвало рост стоимости кредита в странах Западной Европы.

Для социалистических стран ухудшение условий получения кредитов было связано также с действием политических факторов. США, применяя все доступные средства воздействия, пытаются навязать свою политику "кредитных санкций" против СССР союзникам по НАТО. И хотя эти акции не встречают полной и безоговорочной поддержки со стороны стран Западной Европы и Японии, имеют место определенные согласованные шаги Запада с целью ограничить доступ стран социалистического содружества на западные кредитные рынки, повысить для нас стоимость западных кредитов, осложнить проведение международных банковских операций.

Для усиления кредитных ограничений на Западе пытались использовать ситуацию в области внешней задолженности ряда социалистических стран, прежде всего Польши, искусственно осложнить эту проблему. Однако последние 1,5-2 года показали, что социалистические страны решают ее, делая все от них зависящее, чтобы не допустить здесь кризисной ситуации, характерной для отношений Север-Юг.

Неблагоприятные для социалистических стран тенденции наблюдаются, в частности, в сфере экспортных кредитов, пользующихся поддержкой государства. Эта форма кредитования в наибольшей степени стимулирует экспорт из капиталистических в социалистические страны, поскольку предоставляемые кредитные средства могут расходоваться только на закупку товаров страны-кредитора. В 1980-1982 гг. неоднократно повышались минимальные процентные ставки по экспортным кредитам в рамках соглашения стран Организации Экономического сотрудничества и развития. Формально соглашение об экспортных кредитах ОЭСР действует в отношении всех групп стран: капиталистических, социалистических и развивающихся. Однако фактически основной сферой действия этого соглашения является торговля Восток-Запад. Это объясняется тем, что в торговле внутри группы капиталистических стран и в экономических отношениях между капиталистическими и развивающимися государствами существуют, помимо экспортных кредитов, другие источники финансирования, в частности, прямые инвестиции. Что касается торговли Восток-Запад, то здесь экспортные кредиты (банковские и фирменные), по сути дела, — единственная форма финансирования сделок. Ухудшение условий этих кредитов, естественно, прямо отражается на динамике импорта социалистических стран. Понятно, что социалистические страны, принимая решения о закупке продукции какой-либо фирмы соответствующей капиталистической страны, учитывают все показатели относительной конкурентоспособности этой продукции, где условия финансирования являются лишь одним из компонентов, наряду с качеством, ценой, сроками поставок.

На Западе часто пишут о необходимости либерализации международных экономических отношений, устранении негативного влияния на международную торговлю всякого рода картелей и объединений продавцов, пытающихся путем сговора получить дополнительные преимущества на рынке. По нашему мнению, кредитное соглашение ОЭСР также представляет собой картель, в состав которого входят основные страны-экспортеры оборудования. Соглашение о миним-

мальном уровне процентных ставок по экспортным кредитам в принципе не отличается от соглашения об установлении минимального уровня цен на экспортируемую продукцию. Используя свое монопольное положение, развитые капиталистические страны с помощью кредитного соглашения ОЭСР пытаются достичь целей, которые ставит перед собой классический ценовой картель: устранить конкуренцию и повысить стоимость продаваемой продукции.

Вызывает сомнения экономическая обоснованность установления единой процентной ставки по экспортным кредитам, в то время как в ведущих капиталистических странах ставки внутреннего кредита существенно отличаются одна от другой. Значительные расхождения имеются и в уровнях инфляции в отдельных странах, что обычно учитывается при формировании рыночной стоимости кредита в той или иной валюте. Как правило, номинальные ставки по кредитам в валютах с более высокими темпами обесценения выше, чем по кредитам в более "крепких" валютах.

Высокий уровень процентных ставок в рамках соглашения ОЭСР наносит ущерб развитию экономических отношений между Востоком и Западом. Не случайно в 1982 г. импорт СССР при общем росте сократился из тех капиталистических стран (в том числе, из Англии), которые в 70-е гг. активно использовали кредитные инструменты для расширения своего экспорта в социалистические государства.

Инициатором сохранения высокого уровня ставок в рамках соглашения ОЭСР по экспортным кредитам для социалистических стран выступают США, которые пытаются в максимально возможной степени использовать "кредитное оружие" в отношениях с этими странами. В американской печати даже появились высказывания, в которых международный кредит сравнивается с баллистическими ракетами. Такие параллели вполне отражают дух внешнеэкономической политики США, её агрессивную направленность, нежелание считаться с интересами своих западных партнеров.

Идея использования "кредитного оружия" против стран социализма не нова. Она оказалась неэффективной в первые годы существования Советской России. Тем более неэффек-

тивна она сейчас, когда социалистическое содружество обладает мощным производственным, ресурсным и научно-техническим потенциалом. Экономические связи с Западом (в том числе, использование западных кредитов) представляют собой, хотя и важный, но дополнительный и неопределяющий фактор дальнейшего развития социалистической экономики. Намечаемый переход к согласованию экономической политики стран-членов Совета экономической взаимопомощи, углубление социалистической интеграции, совершенствование ее механизма, — все это еще больше расширит возможности социалистических государств по нейтрализации отрицательных последствий дискриминационных торгово-кредитных акций со стороны отдельных стран Запада.

В то же время СССР, другие социалистические страны готовы и в дальнейшем развивать взаимовыгодные экономические и валютно-кредитные связи с капиталистическими странами, проявляющими в этом заинтересованность.

Для этого имеются серьезные экономические предпосылки.

В предстоящем десятилетии модернизация в СССР целого ряда отраслей промышленности на новой технической базе, широкое внедрение энерго- и материалосберегающей технологии, форсированное развитие машиностроения, особенно станкостроения, быстрый рост ряда наукоемких отраслей откроет новые возможности для экономического и научно-технического сотрудничества с Западом. Нашлось бы место для западных фирм и в тех отраслях (например, пищевая промышленность, сельскохозяйственное машиностроение и др.), которые связаны с недавно принятой у нас Продовольственной программой.

Все это предполагает развитие сотрудничества в сфере валютно-кредитных отношений в целях финансового содействия выполнению заключаемых соглашений, полное устранение всякого рода дискриминационных мер в области кредитования социалистических стран, навязанных в последние годы администрацией Рейгана. Развитию такого сотрудничества способствовала бы и большая стабильность в области международных валютных отношений и обменных курсов оснрв-

ных валют, в достижении которой заинтересованы страны социализма.

И.Е. ГУРЬЕВ - Слово для выступления по докладу И.С. Королева предоставляется профессору Хориэ.

Т. ХОРИЭ. Я очень рад, что могу высказать свои соображения по глубокому и содержательному докладу И.С. Королева.

В прошлом году я посетил Китай и обсуждал с китайскими учеными вопросы развития мировой экономики. Наши точки зрения в ряде случаев не совпадали, но дискуссия носила интересный, творческий характер. Я уверен в том, что и настоящий XV-й советско-японский симпозиум также будет носить творческий характер, это принесет ему успех.

Прежде всего, я хотел бы высказать свою точку зрения по поводу замечаний И.С. Королева об изменении условий кредитования. Проблема взаимоотношений страны-должника и страны-кредитора является вечной проблемой. Японские банки выступают в роли кредиторов, и поэтому они, естественно, опасаются, что развивающиеся страны могут не возвратить долги.

Согласно точке зрения И.С. Королева, современный кризис валютно-финансовой системы является результатом кризиса мировой капиталистической экономики. Это действительно так. В 70-х гг. капиталистический мир захлестнула стагфляция. Другими словами, по сравнению с предыдущим периодом мировая экономическая ситуация изменилась. В 1973 г. масштабы инфляции в шести развитых капиталистических странах, за исключением ФРГ, превысили 6%. Многие специалисты считают, что в этих условиях ограничение кредита принесло бы желаемые результаты и улучшило бы экономическую обстановку.

В последние годы многие страны, как известно, ввели у себя плавающие курсы валют, что не могло не сказаться на развитии мировой капиталистической экономики. Серьезное влияние на ее развитие оказал и так называемый нефтяной шок, когда арабские страны - производители нефти резко подняли цены на этот важный товар. Все это послужило причиной стагфляции. В результате заметно обострилась проблема задолженности развивающихся стран, особен-

но не торгующих нефтью.

Я согласен с мнением И.С.Королева о том, что в долгосрочном плане проблема задолженности развивающихся стран принципиально разрешима. На мой взгляд, главное средство её решения - расширение экспорта стран-должников. А он растет далеко не достаточно. За период с 1975 по 1980 гг. он вырос всего на 15%. Решение проблемы задолженности невозможно и без внутренних реформ развивающихся странах.

Далее, хочу заметить, что высокие процентные ставки в США оказывают не только положительное, но и отрицательное влияние на американскую экономику. Мне кажется, что так называемая "рейганомика" не приведет к положительным результатам. Напротив, безработица растет, экономическое положение США ухудшается. Уже сегодня совершенно ясно, что эта политика потерпела провал. Именно "рейганомика", в основе которой лежит резкое увеличение военных ассигнований, обостряет проблему бюджетного дефицита, ведет к повышению процентных ставок. Короче говоря, эта политика принесла для США определенные положительные результаты, но в долгосрочном плане она оказывает губительное влияние как на развитие американской, так и мировой экономики.

Таково мое главное заключение. Выход из создавшегося положения может быть найден только в случае резкого сокращения военных расходов. Спасибо за внимание.

И.Е.ГУРЬЕВ. Спасибо, профессор Хорнэ. Слово предоставляется профессору Окумура.

С.ОКУМУРА. Я хотел бы высказать вкратце свои соображения по поводу обострения проблемы задолженности. Мне представляется, что одна из главных причин этого явления заключается в том, что кредиты, предоставляемые развивающимся странам, в значительной степени используются в интересах самих кредиторов - западных стран. Обострение проблемы задолженности связано и с тем, что частные банки хотят сейчас переложить решение этой проблемы на свои правительства. Наконец, нельзя упускать из вида и тот факт, что МВФ пытается навязать развивающимся странам чрезвычайно жесткие условия кредитования, вызывающие дальнейшее ухудшение по-

ложения этих стран. В свою очередь, серьезные валютно-финансовые трудности в развивающихся странах оказывают пагубное влияние на экономику развитых стран.

И.Е.ГУРЬЕВ. Спасибо, профессор Окумура. Кто еще хочет выступить? Слово предоставляется профессору Нисимура.

Ё.НИСИМУРА. В своем докладе И.С.Королев указал на ряд причин задолженности социалистических и развивающихся стран. Причины эти, бесспорно, основательны. Однако мне кажется, что перечень их можно продолжить.

Например, после нефтяного кризиса 1973 г. резко возросли цены на заводы и комплектное оборудование, закупаемые социалистическими и развивающимися странами в странах капиталистических. Рынки же сбыта продукции стран-должников переживают период застоя. И.С.Королев совершенно прав, указывая в связи с этим на необходимость повышения конкурентоспособности товаров социалистических и развивающихся стран на мировом рынке. Но можно ли добиться этого в ближайшее время? Ведь условия получения кредитов указанными странами заметно ухудшились. Выйти из сложившегося положения, на мой взгляд, не так легко.

И.Е.ГУРЬЕВ. Слово для вопроса к профессору Нисимура предоставляется В.Н.Хлынову.

В.Н.ХЛЫНОВ. Профессор Нисимура совершенно правильно отметил, что в последнее время условия предоставления кредитов западными странами социалистическим государствам сильно ухудшились. Каковы, по мнению профессора Нисимура, перспективы улучшения указанных условий?

Ё.НИСИМУРА. К сожалению, я не являюсь экспертом в этой области. Но как ученый я констатирую, что в последнее время политика кредитования западными странами социалистических стран резко ужесточилась. Основная вина за это лежит, на мой взгляд, на западных странах. Вместе с тем нельзя игнорировать и ухудшение в последние годы платежеспособности ряда социалистических стран, например, Польша. Корень зла повторяю, следует искать на Западе, т.е. в странах-кредиторах. Окончательное решение проблемы зависит именно от этих стран. Однако, наряду с этим,

крайне важное значение имело бы резкое повышение конкурентоспособности товаров социалистических стран на мировых рынках. Я не уверен, что этого можно быстро добиться. Но задачу эту нужно решать. Без этого трудно ожидать коренного улучшения положения в области кредитования западными странами социалистических государств.

И.Е.ГУРЬЕВ. Спасибо, профессор Нисимура. Слово предоставляется И.С.Королеву.

И.С.КОРОЛЕВ. Прежде всего, разрешите поблагодарить всех выступавших по моему докладу. С большинством замечаний я согласен. Не могу согласиться лишь с мнением профессора Хориз о том, что высокие процентные ставки в США оказывают отрицательное влияние на развитие американской экономики. Я считаю, что осуществляемая США политика высоких процентных ставок — это эгоистическая политика, приносящая американским монополиям серьезные выгоды. Она позволяет американскому капиталу привлекать внешние ресурсы и не перестраивать коренным образом экономику. Короче говоря, мне кажется, что положительных эффектов от осуществления такой политики для США значительно больше, чем отрицательных.

И.Е.ГУРЬЕВ. На этом утреннее заседание объявляю закрытым.

ПЯТНАДЦАТИИ СОВЕТСКО-ЯПОНСКИЙ СИМПОЗИУМ
УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

4 октября 1983 г.
Вечернее заседание

Председательствует профессор Т.ТАКЭДА

Т.ТАКЭДА. Начинаем вечернее заседание. Прежде всего, мы заслушаем доклад профессора С.Окумура на тему: "Кризис мировой капиталистической экономики и политика Рейгана".

С.ОКУМУРА. Хотя можно считать, что экономика США преодолела кризис 1980-1982 гг. и входит в стадию восстановления конъюнктуры, все же трудно ожидать, что в ближайшее время наступит крутой подъем. Я полагаю, что трудности, стоящие перед сегодняшней американской экономикой, носят не просто циклический, но и более долговременный, структурный характер. В настоящем докладе я ставлю перед собой цель проанализировать основные факторы нынешнего кризисного состояния мировой капиталистической экономики, определить сущность курса Рейгана, возникшего в попытке преодолеть этот кризис, и высказать ряд соображений о перспективах "оживления" американской экономики, на которое направлен этот курс.

Вначале я коснусь того механизма, который в течение четверти века, вплоть до развала в начале 70-х гг. системы международного валютного фонда, смог обеспечить послевоенной экономике капиталистического мира под руководством США необычайно с 20-х гг. по длительности полосу экономического роста и "относительную стабильность" капитализма.

В результате второй мировой войны Соединенные Штаты Америки добившиеся господства над мировой капиталистической экономикой, создали для управления ею систему МВФ-ГАТТ. Это была, разумеется, американоцентристская система (Рах...), предназначенная для интеграции мировой капиталистической экономики под эгидой США. Основным механизмом, обеспечившим мировому капитализму "относительную стабильность" в рамках этой системы состоял в следующем:

За крахом международного золотого стандарта, наступившим в результате кризиса 1929 г., последовал переход капиталистических стран к системе валютного контроля, позволившей им с известной степенью самостоятельности регулировать свое денежное обращение через учреждения валютного контроля. Однако поисков путей к созданию международной системы в то время еще не велось. Послевоенная международная валютная система была создана на основе фактического долларového стандарта, так как США, опираясь на монополии официальных золотых резервов, гарантировали себе продажу золота валютным учреждениям других стран по твердому курсу 35 долларов за тройскую унцию, а американский доллар утвердил свое положение в качестве ключевой валюты в МВФ. Таким образом США, получив в системе МВФ право на эмиссию международных денег (*foreign currency*), смогли не только вести политику стимулирования конъюнктуры для стабилизации своей экономики, не опасаясь нарушений равновесия платежного баланса, но и в долгосрочном плане, не боясь платежных дефицитов, организовывать широчайшую долларовую экспансию в форме внешней помощи, зарубежных военных расходов, экспорта частных капиталов. Именно эта политика стала опорой, поддерживавшей внешнеполитическую гегемонию США в послевоенном капиталистическом мире. Так или иначе, эти способы непрерывного и неограниченного пополнения международных ликвидных ресурсов позволили не только США, но и другим капиталистическим странам ослабить ограничения, накладываемые платежными балансами на экономический рост, что явилось важным фактором, поддерживавшим рост послевоенной капиталистической экономики в течение длительного времени.

В основе системы МВФ-ГАТТ лежала установленная США концепция "либерализации торговли и валютных расчетов". Эта концепция была зафиксирована с самого начала в текстах соответствующих соглашений, но фактически принята другими капиталистическими странами лишь в конце 50-х гг. (обратимость западноевропейских валют восстановлена в 1958 г.; страны Западной Европы перешли к режиму 8-й статьи Устава МВФ в 1961 г., Япония - в 1964 г.). Тем самым создание системы МВФ-ГАТТ было завершено как формально, так и реально.

но, в единство мирового капиталистического рынка, нарушенное в 30-х годах, было восстановлено. Это привело к резкому обострению борьбы за рынки между развитыми капиталистическими странами, к тому, что ЕЭС и Япония захватили долю рынков, принадлежавших США и Англии. "Либерализация международной торговли и валютных расчетов" и снижения таможенных тарифов, проведенные в рамках ГАТТ, привели ко взаимному открытию внутренних рынков в торговле между развитыми капиталистическими странами. Рост этой торговли, поддерживавший более высокие темпы развития всей международной торговли по сравнению с объемом производства, сыграл важную роль в обеспечении экономического роста.

Следует отметить, что, наряду с "либерализацией торговли и валютных расчетов", послевоенное развитие мировой капиталистической экономики определялось еще одним важным фактором, а именно, распадом колониальной системы империализма. Национально-освободительные движения, начало которым положило провозглашение независимости Индии и победа народной революции в Китае, охватили континенты Азии, Африки и Латинской Америки. К началу 60-х гг., когда распад колониальной системы в основном закончился, наступил конец эпоха территориального раздела мира между великими империалистическими державами. Это привело к тому, что монополизация рынков, основанная на военно-колониальном господстве в слаборазвитых районах мира, стала невозможной, передел рынков между капиталами развитых стран стал базироваться на торговом превосходстве, и само господство над рынками стало нестабильным. Если в период перед второй мировой войной борьба за передел рынков велась под государственными флагами и с военными кораблями в качестве авангарда, то последующем мире обдумем в борьбе за захват рынков стали техническое превосходство и торговые марки. Это обострило конкуренцию между капиталами различных стран в области накопления, направленную на улучшение условий производства, что ускорило развитие производительных сил и расширило масштабы мировой торговли.

В этих международных условиях в капиталистических странах усилилось государственное вмешательство в экономику,

направленное на стимулирование конъюнктуры и форсирование роста на основе кейнсианской политики регулирования совокупного спроса для достижения "полной занятости и экономической стабильности". США, пользуясь привилегиями доллара как ключевой валюты в МВФ, вели антициклическую политику под знаком приоритета внутреннего равновесия над балансированием внешних платежей. Так, в начале 60-х гг. в США была выдвинута концепция "активного сальдо бюджета на основе полной занятости" в которой форсирование экономического роста было поставлено в качестве политической цели, и мероприятия по стимулированию конъюнктуры на основе дефицитного финансирования и кредитной экспансии осуществлялись непрерывно, независимо от фаз цикла. В то же время, хотя другие развитые капиталистические страны в порядке реакции на безграничный приток долларов, вызванный хроническим дефицитом платежного баланса США и требовали ввести "международные финансовые стандарты", накопление долларо-вых активов в качестве инвалютных резервов ослабило для них лимиты роста, создаваемые платежными балансами, и они смогли продолжать инфляционную политику роста посредством увеличения масштабов внутреннего денежного обращения.

Однако в рамках этой политики регулирования спроса посредством независимой денежной эмиссии центральных банков и бюджетных расходов правительства главным звеном было стимулирование конъюнктуры в ее низших точках путем создания эффективного спроса. В верхних же ее точках сдерживающие меры обычно запаздывали. Так, с начала 60-х гг. действие механизма политики форсирования роста стало причиной постоянных бюджетных дефицитов. Нарастание государственного долга в результате дефицитности бюджетов стало оказывать давление на внутреннее денежное обращение и привело к институционализации инфляции в капиталистической экономике. Соединенные Штаты при администрации Кеннеди - Джонсона в середине 60-х гг. смогли поддерживать темп роста экономики на уровне выше 5% при безработице ниже 4%-ного уровня, который считается показателем "полной занятости". Но даже в этой благоприятной ситуации в американском бюджете не было "активного сальдо на основе полной занятости". Более того,

после 1965 г., в результате "эскалации" войны во Вьетнаме, начался стремительный рост военных расходов, размеры бюджетного дефицита в 1968 г. превысили 25 млрд. долл. и инфляция ускорила, приняв "галопирующий" характер.

Этот процесс обострения инфляции в США имел и другую сторону — обострение кризиса доллара. Отток золота из США, усилившийся после восстановления (в конце 1968 г.) обратимости западноевропейских валют, снизил уровень американского золотого запаса, а вместе с тем и международное доверие к доллару, и вызвал спекуляцию золотом на международных рынках. Были приняты многочисленные меры для поддержания долларовой системы при помощи различных "международных финансовых соглашений" (например, создание "золотого пула", выпуск облигаций Рузы, заключение Общего положения о заимствовании с МВФ, соглашения "своп" между центральными банками развитых стран), но они не смогли предотвратить обострения "кризиса доллара" постольку, поскольку состояние американского платежного баланса не улучшалось и отток золота и долларов из США продолжался.

И так, в самом послевоенном механизме роста мировой капиталистической экономики, построенном на системе МВФ, то есть фактически на долларовой системе, опирающейся на монополизацию золотых резервов в руках США, механизме, поддерживавшемся неограниченным предложением долларов, которое "съедало" американский золотой запас, не могли не обнаружиться противоречия. Тем временем администрация Никсона, провозгласившая перед лицом растущей инфляции и углублявшегося кризиса доллара поворот к политике кредитных рестрикций под флагом "возрождения монетаризма", после выхода из кризиса 1969—1970 гг. столкнулась с трилеммой "инфляции, безработицы и кризиса доллара" и в августе 1971 г. разрушила систему МВФ, в одностороннем порядке прекратив обмен долларов на золото. Многостороннее урегулирование валютных курсов и подавление валютных спекуляций на основе "смитсоновского соглашения", принятого в конце 1971 г., оказалось невыполнимой задачей, и вторая девальвация доллара, проведенная в начале 1973 г., довершила распад послевоенной международной валютной системы,

построенной на фиксированных курсах валют.

Таким образом, экономика капиталистического мира после крупнейшего за послевоенный период кризиса 1973-1975 гг., пережив "галопирующую инфляцию" и "нефтяной шок", лишилась "относительной стабильности" 60-х гг. и попала в тиски инфляции и спада—"стагфляции".

Утрата экономикой капиталистического мира "относительной стабильности" в 70-х гг. и охватившее ее состояние длительной стагфляции есть, коротко говоря, не что иное, как результат того разрушения послевоенного механизма экономического роста, о котором говорилось выше. В настоящее время главные трудности, переживаемые экономикой капиталистического мира, состоят в следующем.

Как уже говорилось выше, система МВФ-ГАТТ, функционировавшая в качестве составной части международного механизма экономического роста в условиях послевоенной гегемонии США, оказалась разрушенной, и государственное вмешательство в экономику развитых капиталистических стран, в том числе и в США, больше не могло эффективно применять политику регулирования спроса ради достижения цели "полной занятости и экономической стабильности". В 60-х гг. американские кейнсианцы провозгласили "иммунитет от кризиса" в капиталистической экономике, но кейнсианская политика оказалась не в состоянии решить для капитализма проблему рынка.

Развитие инфляции вынудило ряд государств перейти к политике сдерживания кредита, что, в свою очередь, обнарузило перенакопление капитала, и всеобщее падение спроса породило мировой кризис (1973-1975 гг.), сравнимый по своей тяжести с кризисом 1929 г. Провал кейнсианской политики стимулирования спроса привел к выдвиганию на первый план монетаристов, сторонников "регулирования предложения" (supply-side economists), и опирающаяся на них прагматическая политика Рейгана, лишенная теоретически целостной концепции, привела, как будет показано ниже, к чрезвычайному росту процентных ставок в результате огромного бюджетного дефицита и ввергла американскую экономику в кризис 1980-1982 гг.

С распадом системы МВФ-ГАТТ был утрачен и единый механизм управления мировой капиталистической экономикой, державшийся на этой системе в течение четверти века. Произошла дальнейшая поляризация мировой экономики, усиление противоречий между тремя полксами - США, Японией, и Западной Европой.

В настоящее время борьба за захват рынков перестала быть "игрой с нулевой суммой", как это было в 60-х гг., на этапе затяжного роста главных стран капитализма во главе с США. Теперь эта борьба стала для всех стран средством форсирования своих темпов роста по мере увеличения масштабов международной торговли. При этом в условиях мировой стагфляции затяжной характер кризиса и растущая безработица обуславливают внутреннюю рыночную нестабильность не только для капитала, но и для профсоюзов, а усиление протекционизма, в свою очередь, порождает конфликты в международной торговле.

Так рухнул зафиксированный в ГАТТ принцип "свободной торговли", и в 1980-1982 гг., впервые за весь послевоенный период, объем мировой торговли сократился. И хотя США, которые на всех встречах глав ведущих капиталистических стран, начиная со встречи в Рамбуэе в 1975 г., выступают с жестких антисоветских позиций и добиваются политического единства развитых капиталистических стран, это, напротив, лишь усиливает противодействие стран Западной Европы, ясно показывая несогласованность позиций отдельных стран в вопросах экономической политики и ни в коей мере не ведет к созданию новой единой системы.

"Вывоз" развивающихся стран мировому экономическому порядку, основанному на господстве развитых капиталистических стран и системе МВФ-ГАТТ, ведет свое начало с 60-х гг., а в 70-х гг., по мере нарастания экономических трудностей в развитых странах, развивающиеся страны выдвинули свои требования относительно создания "нового международного экономического порядка". Успех "нефтяного удара", нанесенного ОПЕК в 1973 г., вызвал подъем "экономического национализма" в развивающихся странах, выступающих с требованиями "постоянного суверенитета над природными ре-

сурсами". Масштабы господства развитых стран над сырьевыми ресурсами сократились, а обеспечивать им для себя рынки дешевого сырья стало все труднее и труднее. Развитые страны занялись перекладыванием роста сырьевых цен на цены готовых изделий, что резко ухудшало их "условия торговли" на протяжении всех 70-х гг. В условиях застоя торговли между развитыми странами такие тенденции, как индустриализация стран ОПЕК, предпринятая на "нефтяные деньги", и экономическое развитие "новых индустриальных стран", привели в 70-х гг. к сдвигам в структуре международной торговли, и рынки развивающихся стран в настоящее время служат для развитых стран не только в качестве сырьевых рынков, но и в качестве важных рынков для торговли готовыми изделиями. "Проблема Север-Юг" не ограничивается характером реагирования развитых стран на экономические требования стран развивающихся: теперь это уже проблема способов удержания развивающихся стран внутри капиталистической системы.

Таким образом в момент, когда экономика капиталистического мира, лишившись условий "относительной стабильности" в результате распада системы МВФ-ГАТТ, переживала период застоя и нестабильности после кризиса 1973-1975 гг., в Англии пришло к власти правительство Тэтчер, а в США - администрация Рейгана, поставившие перед собой цель добиться капиталистического "возрождения" методами правой, антирабочей политики (в Японии тот же самый курс взят кабинетом Накасонэ). Эти правительства приняли жесткий внешнеполитический курс, добиваясь военного превосходства, а в своей внутренней политике они покончили с идеей "государства благосостояния" и намерены улучшать условия накопления капитала за счет рабочего класса. В настоящее время рабочий класс, подавленный безработицей, еще не перешел в активное наступление, но тем не менее, успехов от этого курса ждать трудно. Обрисуемся же к противоречиям политики Рейгана.

Во-первых, как известно, характерной чертой политики Рейгана является ее милитаристская направленность, ставящая целью обеспечение Соединенным Штатам военного

превосходства. Судя по данным федерального бюджета на ближайший (1984) год, с 1981 (год прихода Рейгана к власти) до 1983 г. рост гражданских расходов будет сдерживаться на уровне 7% в год, а военных - поднимется до 13%. В частности, ожидается рост затрат на военное снаряжение до 20% в год (речь идет о суммах, разрешенных Конгрессом США).

Военизированный бюджет Рейгана, в котором столь большое место отводится расходам на оружие и военное снаряжение, приведет к частичному оживлению военной промышленности и увеличит масштабы военно-промышленного комплекса, но, как хорошо известно из прошлого опыта самой Америки, для американской экономики в целом этот бюджет увеличит размеры общественных потерь, вычета из воспроизводства, и окажется серьезным тормозом для развития производительных сил нации. Кроме того, из-за разбухания военных расходов дефицит федерального бюджета (который Рейган, придя к власти, собирался сбалансировать к 1984 г.) ликвидировать не удастся. Размеры этого дефицита достигли 200 млрд. долл., и он, наряду с высокими процентными ставками, стал причиной экономического кризиса в 1981-1982 гг.

Но-вторых, политика Рейгана предполагает сокращение расходов на социальное страхование, образование, переподготовку кадров и т.д., резкое снижение налогов на корпорации и пересмотр стандартов охраны окружающей среды и техники безопасности ради улучшения условий накопления капитала, нацелена на "возрождение" американской промышленности через расширение инвестиций в основной капитал частных предприятий. Но политика Рейгана не предусматривает никаких мер против господства монополий на рынках - коренной причины застоя капиталовложений в США - и монополистического ценообразования, никаких мер против освоенного на этом консерватизма в принятии монополиями инвестиционных решений.

Подлинная причина утраты американской промышленностью конкурентоспособности в международной торговле состоит в том, что американские монополии ведут политику

согласованных капиталовложений, направленную на сохранение доли рынка в расчете на расширение спроса, поддерживая монопольные цены на основе прочного господства на рынках внутри страны, с легкостью переводя повышение сырьевых цен и заработной платы на цены готовых изделий, руководствуясь ожиданием высоких прибылей при принятии инвестиционных решений.

Правда, администрация Рейгана отвечает на это разнообразными мерами торгового протекционизма, укрепляя монополистическую систему, смягчая действие антитрестовских законов, предъявляя иностранным конкурентам требования относительно "добровольного ограничения экспорта", и т.д. В последнее время, благодаря восстановлению конъюнктуры и проведение правительством снижения налогов (в частности, благодаря серьезному сокращению нормативных сроков службы производственных активов) приток финансовых ресурсов в частные предприятия восстановился, но уровень вложений в основной капитал пока не возрастает. Напротив, все большее число крупных предприятий пытается увеличить свои доходы путем слияний и создания конгломератов, либо извлекая прибыли путем разделения слившихся компаний и продажи их активов, т.е. ведут разнообразную спекулятивную игру.

В-третьих, политика Рейгана, наряду с обеспечением "военного превосходства" на путях милитаризма, нацелена на достижение "финансового превосходства", главным образом, путем поддержания "сильного доллара". После того, как в августе 1971 г. был прекращен обмен долларов на золото, двукратная девальвация и падение курса доллара в рамках системы "плавающих" курсов значительно ослабили позиции доллара в качестве международной валюты. Однако в январе 1974 г. американское правительство отменило существовавшее с 60-х гг. регулирование зарубежных инвестиций, сумело добиться возвращения в американские финансовые учреждения крупной суммы "нефтяных долларов", ранее полученных странами ОПЕК в результате повышения цен на нефть, и перешло к выдаче ссуд странам, не добывавшим нефть, для покрытия их внешних дефицитов, что расширил

рамки экспансии доллара на международных валютных рынках и увеличило долю доллара в резервах внешних платежных средств ряда стран. Но когда в ответ на начавшиеся осенью 1977 г. широкие продажи долларов и падение долларовых курсов страны ОПЕК вторично в значительных масштабах подняли цену на нефть ("второй нефтяной шок"), американское правительство в ноябре 1978 г. было вынуждено перейти от практиковавшейся с 1968 г. политики "спокойного безразличия" (Benign Neglect) к активной интервенции на международных валютных рынках с целью поддержки своей валюты.

Высокие процентные ставки в США - результат политики Рейгана - через рынки евровалют отразились на других развитых капиталистических странах и породили синхронный спад в мировом масштабе (кризис 1980-82 гг.), но одновременно они привлекли в Америку мощный приток "горячих денег" и обусловили массовую покупку долларов на международных валютных рынках ("сильный доллар"). Создание в декабре 1981 г. собственного валютного рынка в Нью-Йорке (International Banking Facility) привело к тому, что туда стали возвращаться крупные долларовые активы, инвестированные на рынках Лондона и в других зарубежных финансовых центрах.

Свободные денежные средства, собравшиеся таким образом в американской банковской системе, были вложены в международные долговые обязательства, что вызвало рост объема кредитов, выданных американскими банками, к концу 1981 г. в II раз (т.е. годовым темпом в 35%) по сравнению с 1974 г., когда они были практически ликвидированы в результате введения правил, регулирующих американские вложения за границей. Это были кредиты не только развитым странам, но и развивающимся (главным образом, странам Центральной и Южной Америки) и странам Восточной Европы, причем трудности погашения накопившихся обязательств вызвали даже определенный финансовый кризис, а американские банки получили рекордно высокий процент по международным долговым обязательствам.

Как свидетельствуют не только финансовые отчеты отдельных банков, но и официальная статистика правительств-

ва США, в общей сумме прибылей на частные зарубежные инвестиции процентный доход составил в 1981 г. 56%, превзойдя объем прибылей от предпринимательской деятельности за границу. Ныне, используя высокие процентные ставки американский финансовый капитал стремится превратить США в страну-ростовщика.

И наконец, администрация Рейгана отвергла взятый демократами курс на "государство благосостояния", сократила расходы на социальное страхование, повернувшись спиной к нуждам бедняков. Она отказалась от политики "полной занятости", создавая массовую резервную армию труда с тем, чтобы под ее давлением ухудшить условия труда для занятого населения и, снизив долю трудящихся в национальном доходе, улучшить условия для накопления капитала. Сущностью политики Рейгана является уже не лозунг "и пушки, и масло", как это было в 60-х гг.: сейчас американскому капитализму нужны "пушки вместо масла", то есть открытое наступление на интересы рабочего класса.

Американский рабочий класс отвечает на это отходом от поддержки республиканцев (на промежуточных выборах в 1982 г. Рейган и республиканская партия потеряли рекордное за весь послевоенный период число голосов) и поднимается на организованную борьбу против угрозы безработицы. А по мере восстановления прибылей корпораций неизбежно растут и требования рабочего класса о повышении заработной платы, ширятся движения за улучшение социальных условий для негров, женщин, различных меньшинств, получивших "равноправие" в 60-х гг.

Политика Рейгана добывается не только военного и финансового превосходства ценой жертв и трудностей для рабочего класса и негритянского населения, ее цель - не только "сильная Америка" и "сильный доллар", - она стремится также преуспеть в восстановлении "индустриального превосходства". Военная держава, финансовая империя не может быть прочной без такой базы, как превосходство в развитии производительных сил. И если время краха для "американской системы мирового господства" еще не пришло, то упадок ее очевиден, а ход истории не может быть

повернут вспять.

Т.ТАКЭДА. Предоставляю слово сотруднику сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР Ю.С.Столярову.

Ю.С.СТОЛЯРОВ. Доклад профессора С.Окумура вызвал у меня большой интерес. Его отличает широкий подход к проблемам капиталистической экономики и экономики США, в частности. Не могут не привлечь внимание и выводы, которые содержатся в докладе о том, что нынешний курс американской администрации оказывает очень большое негативное влияние на хозяйство, на социальные процессы. Однако необходимо отметить и другие последствия мер нынешнего американского правительства.

Прежде всего, Соединенные Штаты, сохранив превосходство над своими основными соперниками по уровню научно-технического развития, сумели использовать это обстоятельство для развертывания структурной перестройки экономики. Администрацией Р.Рейгана была выдвинута программа "реиндустриализации" Америки. Она включает в себя повышение производительности труда, технического уровня и качества продукции, внедрение наиболее современных и эффективных технологий. Для достижения этих целей предполагается осуществить крупные капиталовложения в наукоинтенсивные производства.

Компьютеризация и автоматизация американской экономики и другие показатели, характеризующие ее вовлечение в НТР, остаются самыми высокими в капиталистическом мире. Чрезвычайно важно, что в последние годы компьютеры все активнее вторгаются и в повседневную жизнь американцев: появился "персональный компьютер" (ПК). Он может объединять разрозненную бытовую технику в единую управляемую систему для наиболее эффективного режима эксплуатации. ПК может осуществлять информационные связи (почта, новости, реклама и т.п.); играть важную роль в процессе обучения; подключаться к специализированным информационно-вычислительным системам, давая разнообразнейшую информацию. Все более увеличивается число служащих, работающих на предпринимателей у себя на дому с помощью ПК, и т.д. Предсказывают, что в 1990 г. в семи из каждых десяти аме-

риканских домов будет свой компьютер. В стране полным ходом разворачивается "информационная революция", счет идет в США на миллионы.

Укрепились позиции США и на некоторых других направлениях научно-технического прогресса. Это относится к авиакосмическим исследованиям, ЭВМ, генной инженерии, биотехнологии и др. Самый мощный в капиталистическом мире научно-технический потенциал является главным резервом США в соперничестве с другими центрами.

Следующее направление, на котором наглядно выявились преимущества США, — это деятельность американских транснациональных монополий, сумевших в кризисных условиях извлечь максимальные выгоды из своего международного характера. Для более полного понимания этого явления необходимо помнить указания В.И.Ленина об экономическом разделе мира монополиями и его характеристику государственно-обособленных финансовых капиталов. Действительное соотношение сил между этими капиталами не соответствует размерам валового продукта стран, которые они представляют. Показатель валового продукта не учитывает того, что производительные силы все более перерастают, по словам В.И.Ленина "ограниченные рамки национально-государственных делений". Поэтому важным при определении экономических позиций силовых центров служит размещение инвестиций, экспорт и импорт капитала. Учет этих факторов вносит коррективы в представление о реальных позициях центров в мировом капиталистическом хозяйстве, соотношении сил между монополиями этих центров, размерах их хозяйственной "периферии" за рубежом. С этой точки зрения, американский центр продолжает сохранять несомненные преимущества.

Балансовая стоимость прямых зарубежных инвестиций
трех центров на конец года

	1967г.		1973г.		1978г.		1981г.	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
США	56,6	53,3	101,3	51,6	168,1	47,6	227,3	44,3
Западная Европа	48,2	45,3	84,8	43,2	158,1	44,8	239,9	46,8
Япония	1,5	1,4	10,3	5,2	26,8	7,5	45,4	8,9
Всего:	106,3	100,0	196,4	100,0	353,0	100,0	513,6	100,0

Оценивая приведенные данные, свидетельствующие о неблагоприятной, на первый взгляд, для США в 70-е гг. динамике развития в области международной миграции капиталов, следует иметь в виду следующие обстоятельства. Во-первых, одна треть зарубежных инвестиций стран Западной Европы размещена в самом регионе. При примерном равенстве общей суммы зарубежных капиталовложений США и Западной Европы это означает, что стоимость продукции зарубежных филиалов американских ТНК все еще на одну треть превышает стоимость продукции, производимой западноевропейскими монополиями за пределами региона. Иными словами, эти данные указывают на то, что США обладают существенно более широкой хозяйственной периферией за рубежом, чем Западная Европа.

К этому необходимо добавить, что прямые инвестиции США в Западной Европе намного превышают ее вложения в США - в 1981 г. они составили 101,3 и 57,7 млрд. долл.; соответственно стоимость условно-чистой продукции филиалов американских ТНК в Западной Европе равнялась 3,9% валового внутреннего продукта западноевропейского центра силы, а аналогичный показатель западноевропейских международных монополий в Соединенных Штатах - всего 2,3% ВВП США

Кроме того если вложения Западной Европы в США в

значительной мере размещены в сфере торговли и финансов, то инвестиции США в регионе сосредоточены преимущественно в передовых, наукоемких отраслях промышленности, что делает их зависимыми от американского капитала и уязвимыми перед лицом экономической политики Соединенных Штатов.

Что касается резко усложнившейся во второй половине 70-х-начале 80-х гг. экспансии капиталов Западной Европы в США, то это лишь отчасти указывает на усиление позиций западноевропейского центра силы. Во многих случаях отток капитала в США был вызван неспособностью западноевропейских монополий найти выгодные сферы вложения в своих странах или политическими мотивами. Так, крупный экспорт английского капитала в США во многом объяснялся крайне неблагоприятными условиями воспроизводства в Великобритании, увеличение вывоза капитала из Франции - бегством от национализации в связи с приходом к власти левых сил и т.д. К этому можно добавить, что в 1982 г. приток иностранного капитала в США значительно уменьшился, что было вызвано резким повышением курса доллара и глубоким кризисом, в котором оказалась американская экономика. Оба эти обстоятельства содействовали снижению прибыльности иностранных инвестиций в США.

Что касается соотношения сил в рассматриваемой области между американским и японским центрами, то здесь необходимо отметить, что к 1981 г. прямые вложения Японии в США равнялись или даже несколько превысили американские инвестиции в Японию (соответственно 6,89 и 6,81 млрд. долл.). Однако роль японских монополий в американской экономике еще существенно меньше, чем позиции американского капитала в хозяйстве Японии. Условно-чистая продукция филиалов американских ТНК в Японии составляет 0,7% ВВП этой страны, в то время как американский показатель деятельности японских монополий в США не достигает 0,3% ВВП Соединенных Штатов. По степени вовлеченности в международное разделение труда через каналы зарубежных инвестиций Япония существенно отстает и от двух других центров силы: в 1981 г. условно-чистая продукция зарубежных филиалов японских ТНК равнялась 53 млрд. долл.,

или всего 4,7% ВВП страны, хотя Япония быстро преодолевает свое отставание.

Как показывает опыт последних лет, США, опираясь на мощь своих транснациональных корпораций, попытались расширить американскую юрисдикцию за пределы страны, однако натолкнулись на растущее сопротивление со стороны своих конкурентов. Тем не менее перенесенная за границы США на основе инвестиций американская промышленность - "США номер два" - стала важным фактором давления на Западную Европу и Японию. Это следует учитывать при определении соотношения сил между тремя центрами.

США со второй половины 70-х гг. удалось стабилизировать и даже несколько укрепить свои позиции во внешней торговле, особенно по отношению к Западной Европе. Еще в 1978 г. США по абсолютным размерам экспорта были отодвинуты ФРГ на 2-е место в мире, однако в последующие годы был взят реванш: в 1982 г. американский экспорт почти на 36 млрд. долл. превосходил западногерманский. Доля наукоемкой продукции в вывозе США остается самой высокой в капиталистическом мире (около 50%), превосходя показатели ФРГ (38%) и Японии (42%). Существенно возросло значение США и как крупнейшего поставщика сельскохозяйственной продукции (около 40% объема мировой торговли соответствующими товарами), что дает американскому центру реальные рычаги давления на некоторые высокоразвитые капиталистические (например, на Японию) и, особенно, развивающиеся страны. В целом доля американской продукции на мировых рынках возросла с 11,7% в 1977 г. до 12,9% в 1982 г.

Возросшую роль во взаимоотношениях трех центров силы с конца 70-х гг. играет весь комплекс проблем, связанных с валютно-финансовой системой капитализма. В этой сфере усилилось противоборство между ведущими капиталистическими странами, противоречия между развитыми и развивающимися государствами. К началу 1983 г. внешняя задолженность развивающихся стран в основном американским, западноевропейским и японским банкам достигла 750 млрд. долл. Чрезвычайно обострилась проблема ее погашения, что использует транснациональные банки как средство дополнительного

давления на освободившиеся страны. Капиталистическая валютно-финансовая система переживает едва ли по самый тяжелый период за послевоенные годы. Опыт последних лет показывает, что воздействие валютных факторов на экономическую конъюнктуру, объемы и направления внешнеторговых потоков и миграции капиталов весьма усилилось. Валютные курсы и процентные ставки в условиях Ямайской валютной системы стали мощным орудием конкурентной борьбы трех центров империализма.

Наиболее эффективно это оружие использовали США. Повышение процентных ставок Федеральной резервной системой привело к небывалому до этого укреплению позиций доллара. Серьезно замедлилось восстановление деловой активности в Западной Европе, резко ухудшилось положение ряда валют и, особенно, французского франка. Контрмеры западноевропейских государств в отношении "империи доллара" и, в частности, создание в 1979 г. Европейской валютной системы, пока не имели должного эффекта. Что касается Японии, то она с еще большей осторожностью стала проводить курс на "интернационализацию" иены, т.е. превращение ее в валюту широкого международного применения, по-прежнему ориентируясь преимущественно на доллар и поддерживая его. События начала 80-х гг. показали, таким образом, что доллар в современных условиях не только сохраняет, но в некоторых отношениях усиливает свои мировые позиции. Своим естественным союзником в этом вопросе США сделали и некоторые нефтедобывающие развивающиеся страны, которые полагают внушительными долларовыми авансами и заинтересованы в сохранении их ценности. В целом Ямайская валютная система не только не ликвидировала господствующего положения доллара в мировых расчетах, но укрепила его, что в значительной мере определяется чрезвычайной активизацией транснациональной деятельности американских банков, создавших здесь на протяжении 70-х гг. самую мощную в капиталистическом мире сеть банковских учреждений.

Следующее направление, на котором США удалось не только сохранять, но в некоторых отношениях и усилить свои позиции — это взаимоотношения трех центров в военной об-

ласти. Как и на других направлениях, картина здесь, на первый взгляд, складывалась неоднозначно. Не вдаваясь в подробный анализ проблемы, отметим, что, если в 1970 г. объем военных расходов европейских стран НАТО составлял 32,2% от затрат США, то в 1982 г. уже более 70% (127,7 млрд. долл. без Греции и Норвегии). Расходы Японии возросли с 2,1% до 7,0% от американского уровня. Военно-промышленные комплексы в ведущих западноевропейских странах, а также Япония добивались заметных успехов в создании новых образцов вооружений, создании эффективной технологии производства некоторых видов оружия. Англия и Франция сумели создать ракетно-ядерный потенциал, с которым не может не считаться любой участник потенциального глобального конфликта. Рост военных расходов и потенциалов привел к относительно большей самостоятельности западноевропейского и в меньшей степени японского центров в военной области.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что увеличение военных приготовлений американских союзников было вызвано в немалой степени прямым нажимом США. Последние стремятся тем самым не только уменьшить собственное военное бремя, но и ослабить конкурентные позиции Западной Европы и Японии в торгово-экономической области, взвалив на их экономику крупные военные расходы. Увеличение этих расходов прямо или косвенно приводит к росту закупок американского вооружения, усиливает тенденцию к унификации и стандартизации оружия в ведущих капиталистических странах с преимущественной ориентацией на американский уровень. Одновременно США, приняв новые, небывалые до этого, программы в области обычных, особенно военно-морских, вооружений, ядерного оружия и средств его доставки, а также принципиально новых видов оружия, выходят на качественно новый виток гонки вооружений, оставляя в этом отношении Западную Европу и Японию далеко позади.

Усиление глобальных позиций США наблюдается и в области отношений трех центров с Советским Союзом и всем миром социализма. Взяв курс на обострение военно-политической конфронтации с социалистическими государствами, американская администрация в целом сумела добиться от союзников экономической поддержки ее милитаристской внешнеполити-

ческой линии. Под давлением США страны-члены ЕЭС и Японии приняли ряд ограничительных мер в отношении экспорта технологий и импорта ряда товаров, условий кредитования внешней торговли с социалистическими странами. Однако, исходя из собственных интересов, ЕЭС и Япония практически отказались включиться в осуществление крупномасштабных акций, направленных на замораживание и сокращение хозяйственного сотрудничества с социалистическими государствами. Осложнение в этой связи отношений между центрами силы содействовало свертыванию американских экономических санкций против СССР.

В целом же, экономическая зависимость Западной Европы и Японии от США и их военное превосходство в капиталистическом мире заставляют два других центра силы идти на компромиссы. Уступки Соединенным Штатам могут быть тем большими, чем напряженнее международная обстановка.

Это обстоятельство стремится использовать администрация Р. Рейгана. Она перешла в жесткое экономическое, политическое, идеологическое и военное наступление по всему фронту взаимоотношений с другими государствами. Возросшая агрессивность США на международной экономической арене отражает не только временную стабилизацию или даже укрепление американских позиций. Она представляет собой также реакцию на длительные и неблагоприятные для этой страны сдвиги в мировой экономике и политике, носящие большей частью необратимый характер. Американская администрация поэтому пытается перекрыть эти сдвиги на путях международной конфронтации, полагая, что наступил подходящий момент для выправления ослабевших за предыдущие годы глобальных позиций США.

Ослабление, о котором идет речь, имеет место, прежде всего, в сфере экономики. По объему ВВП западноевропейский центр в течение 70-х-начале 80-х гг. все же сохранил превышение над американским уровнем, а Япония продолжала сокращать отставание. Весьма существенным, особенно, для определения перспектив развития, представляется длительная тенденция сближения уровней производительности труда в трех центрах, капиталотдачи, материал-

и энергоемкости и других показателей, характеризующих эффективность общественного производства.

Крупный недостаток американского центра в экономической области — самая низкая среди развитых капиталистических государств норма накопления капитала, сузившиеся в связи с этим возможности новых инвестиций для обновления парка машин и оборудования. По уровню капиталовложений в народное хозяйство западноевропейский центр превзошел, а японский почти сравнялся с американским. Существенно снижает потенциальные темпы роста США наличие огромного и в большой степени устаревшего производственного аппарата, его немалое инерционное сопротивление модернизации и замене.

Практически сошло на "нет" такое бывшее преимущество американского центра, как его высокая степень экономической неустойчивости и относительно малая зависимость от внешних рынков, а также источников сырья. Прежде всего, существенно повысилась зависимость от импортных поставок нефти, цветных и редкоземельных металлов, имеющих стратегическое значение. На внешних рынках реализуется растущая доля (8—10%) ВНП. Американская экономика фактически оказалась зависимой от общего положения в мировом капиталистическом хозяйстве, от экономики и экономической политики других капиталистических, а также развивающихся стран. Одновременно, и об этом нужно помнить, возросли и обратные возможности воздействия США на другие страны через каналы экономических связей. Не случайно американские правящие круги придали наступательный характер своему торговому законодательству, введя в него элементы дискриминации и нажима на торговых партнеров, широко применяя в своей внешнеэкономической практике различного рода санкции и меры наказания.

Ослабление позиций США коснулось и международно-политической области. Особенно тяжелый удар по позиции США нанесло поражение в Индокитае. США не смогли приостановить развития национально-освободительных движения в ряде развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки, где в целом их позиции оказались подорванными. Наконец, США лишились военно-стратегического превосходства над миром социализма.

В целом, однако, долгосрочное ослабление глобальных позиций американского центра не привело к утрате Соединенными Штатами роли главной экономической державы капитализма, лидера его военно-политического блока. В связи с этим хотелось бы услышать мнение уважаемых японских коллег. В чем они видят резервы для развития американской экономики? В каких пределах США способны осуществлять капитальные вложения внутри страны, снимать ограничения на экспорт капитала, направлять денежные средства на военные цели? Еще один вопрос, который, я хочу задать японским коллегам, связан с их оценкой действий администрации Накасона, поскольку политика Рейгана повлияла на Японию в меньшей мере, чем на страны Западной Европы. На этом разрешите закончить. Спасибо за внимание.

Т. ТАКЭДА. Следующим выступит доцент Московского финансового института Вяч.Н.Шенаев.

ВЯЧ.Н.ШЕНАЕВ. С большим удовлетворением я ознакомился с письменным текстом и выслушал устные комментарии докладов И.С.Королева и профессора С.Окумура. В них поднят целый ряд важных и актуальных для международных валютно-кредитных отношений проблем, имеющих как теоретическое, так и практическое значение. В данном выступлении я остановлюсь лишь на некоторых из них.

В обоих докладах важное место занимает анализ привилегированного положения американского доллара и роста процентных ставок. Мне хотелось бы высказать некоторые соображения по этим вопросам под углом развития тезиса И.С.Королева о том, что процессы в валютной сфере оказывают все большее влияние на развитие капиталистической экономики через миграцию ссудных капиталов, и того третьего противоречия политики Рейгана, направленной на достижение "финансового превосходства", о котором говорится в докладе профессора С.Окумура.

Дальнейшая интернационализация капитала, углубление разделения труда, усиление мирохозяйственных связей и быстрое расширение деятельности ТНК обусловили бурный рост международного рынка ссудных капиталов. Если в 60-е годы

объем рынка евровалют измерялся десятками млрд.долл., то в 80-ые годы его объем "брутто" составляет около 1,5 трлн. долл. Отмеченное в первом докладе некоторое замедление заимствований в 1982 г., на мой взгляд, не отражает общей тенденции к дальнейшему развитию этого рынка, обусловленную рядом объективных процессов. Кроме того, данные об евровалютных операциях в начале 80-х годов, выраженные в долларах, искажают масштабы данного рынка из-за устойчиво высокого курса доллара, что снижает величину активов, выраженных в других валютах (например, в марках ФРГ, швейцарских франках или японских иенах).

Необходимость функционирования международного рынка ссудных капиталов вызвана двумя основными объективными причинами: наличием избытка капитала в одних странах и их недостатком - в других и потребностью в обслуживании внешней торговли.

Погоня за прибылью заставляет капиталистов выбирать те формы вывоза капитала, которые обеспечивали бы им наибольшую ее величину. К.Маркс подчеркивал, что распределение прибыли на процент и предпринимательский доход вызывает конкуренцию между денежными и промышленными капиталистами. Каждый из них борется за увеличение доли "пирога", создаваемого трудом наемных рабочих в виде прибавочной стоимости. Подобные процессы наблюдаются и в современных условиях, когда тесная связь экономик различных стран обуславливает растущее значение международного перемещения капиталов. При этом из экономических факторов прибыльность играет более важную роль для ссудной формы вывоза капитала по сравнению с предпринимательской. Это происходит потому, что ссуда временно поступает в руки заемщика, тогда как при вывозе капитала в предпринимательской форме право собственности на него постоянно остается у владельца.

В современных условиях все более возрастает значение внешних рынков. Несовпадение во времени поставок товаров и платежей по ним вызывает потребность в кредитных средствах, которые не всегда можно выгодно и удобно мобилизовать на внутренних рынках. В результате по мере развития капитализма и обострения его противоречий объективно возрастает роль

международного рынка ссудных капиталов. Его развитие происходит под влиянием неравномерности развития и взаимодействия между центробежной и центростремительной тенденциями в международных капиталистических экономических отношениях. С одной стороны, действует тенденция к объединению национальных рынков (в рамках отдельных регионов, групп стран), с другой — желание оградить экономику от отрицательных внешних влияний, которое порождает стремление к изоляции национальных рынков. Первый фактор прямо способствует их развитию, сколько, создавая дифференцированные условия для экспорта и импорта капитала в различных странах, усиливает его международную миграцию в условиях хорошо налаженных зарубежных связей крупных коммерческих банков.

Важным показателем международного кредита является валюта, в которой он выражен, особенно в условиях повсеместного развития инфляции и неустойчивости валютных курсов. Хотя в отдельные периоды, в частности, вслед за всплывками нефтяного кризиса, наблюдалось повышение долларовой составляющей среди других евровалют, в долговременном плане заметна тенденция к падению ее доли. В период 1964—1972 гг. она в среднем была равна 78,3% от всех евровалютных обязательств, а за последующие 9 лет — лишь 70%. Место доллара как бы занимает марка ФРГ, доля которой в обязательствах евробанков за те же периоды возросла с 9,3% до 16,3%. Со второй половины 70-х гг. возросли евровалютные обязательства, выраженные в японских иенах, в конце 1981 г. они составили 16,2 млрд. долл. (около 1,8% общей суммы). Вместе с тем доллар продолжает оставаться основной валютой еврокредитов.

Американская валюта сохраняет также значение ведущей резервной единицы. Иногда для определения сдвигов в ее резервном статусе сравнивают общий рост валютных активов с суммой обязательств США по отношению к официальным органам других государств капиталистического мира. За 1960—1980 гг. централизованные валютные резервы всех развитых капиталистических и развивающихся стран увеличились в 19 раз, а официальная американская внешняя задолженность

лишь в 14 раз. Казалось бы, эти данные свидетельствуют о падении роли доллара как резервного средства. Однако, на мой взгляд, этот вывод делать нельзя, поскольку при таком подходе не учитываются средства центральных банков, размещенные на рынке евродолларов. Дело в том, что, поглощая эти средства, рынок, хотя и не увеличивает американские валютные резервы, уменьшает общую сумму официальных долларовых требований других стран к США. Например, в структуре официальных резервов иностранных валют в 1980 г. требования к США составляли лишь 42% (157,1 млрд. долл.), а вместе с евродолларами — 60,2% (225,1 млрд. долл.).

В связи с указанным при подсчете размера официальной американской задолженности необходимо учитывать размещение официальными органами долларовых средств на рынке евровалют. В таком случае окажется, что ее объем за 1960–1980 гг. возрос приблизительно в 20 раз; это свидетельствует о сохранении в целом долларом позиций резервного средства в данный период.

В 80-ые гг. заметно повысилось значение японских банков на международном рынке ссудных капиталов (так, в 1981 г. их активы выросли на 32,5%, в то время как западноевропейских — только на 16%), возросло влияние банков стран-экспортеров нефти (особенно за счет консорциальных кредитов). Однако лидирующую роль на нем продолжают играть американские банки. Привлечение евродолларов через заграничные отделения стало для них альтернативой мобилизации кредитных ресурсов на национальном рынке ссудных капиталов. В результате банковские монополии США превратились в наиболее активную и конкурентоспособную группу банков на рынке евровалют и одновременно укрепили свои позиции внутри страны. Их активы продолжают расти, что в значительной мере связано с развитием сети отделений в "оффшор" финансовых центрах и возникновение в декабре 1981 г. в Нью-Йорке новых международных банковских услуг (так называемых

в современных условиях важное место среди посредников на рынке евровалют заняли "оффшор" финансовые центры, где расположены преимущественно отделения банков США. Они

представляют собой разновидность "фискальных оазисов", расположенных на морских побережьях в местах развитого международного туризма. Эти центры привлекательны для евровалютных операций в связи с отделением национальных счетов от иностранных и использованием налогообложения и мер валютно-финансового контроля таким образом, чтобы не ущемлять интересов посредников в операциях с иностранными валютами. Прежде для возникновения международного финансового центра были необходимы развитая банковская система, крупная фондовая биржа и устойчивая валюта. В настоящее время достаточно наличия в стране либерального финансового законодательства, предусматривающего свободу перемещения международного капитала, права открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствия налога на доходы или его низкий уровень, упрощенной процедуры для биржевых и банковских операций и т.д.

Поэтому сейчас, наряду с такими традиционными международными финансовыми центрами, как Лондон или Париж, важную роль на международном рынке ссудных капиталов начинают играть Багамские острова, Нидерландские Антиллы, Сингапур и др. (Бермудские и Каймановы острова, Барбадос, Гонконг, Либерия, Ливан, Панама). Отличительной чертой образования таких центров в том или ином развивающемся государстве является, как правило, отсутствие организованного национального рынка ссудных капиталов не только в данной стране, но и в странах региона, где они расположены. Международным такой центр становится в силу его связи не с национальной экономикой региона, а с рынками других стран.

Таким образом, международный рынок ссудных капиталов не только развивается на основе традиционных мировых финансовых центров, но и создает предпосылки для возникновения новых. В связи с этим следует признать весьма спорным встречающееся мнение о том, что рынок нефтедолларов, охватывающий ряд финансовых центров Арабского Востока (Кувейт, Бахрейн и др.), представляет собой самостоятельную структурную часть рынка евровалют и со временем превратится в финансовый институт, имеющий самос-

тоятельное значение в международных валютно-кредитных отношениях.

Дело не только в том, что в настоящее время в арабских странах отсутствуют соответствующие организационные предпосылки для такого центробежного процесса, но и в том, что подобный ход событий противоречил бы общей тенденции развития валютно-кредитной системы капитализма. По моему мнению, на данном этапе она эволюционирует по пути создания широкого единого международного рынка ссудных капиталов, вовлекающего в свою орбиту как развитые капиталистические, так и развивающиеся страны. Возникающие в освободившихся странах-экспортерах нефти международные финансовые центры порождены деятельностью международного рынка ссудных капиталов и "вливаются" в него, а не становятся особым обособленным рынком. Сосредоточение крупных средств в иностранной валюте в руках этих стран недостаточно для образования даже международного финансового центра, не говоря уже о рынке. Процесс создания основных элементов международной финансовой деятельности здесь только начинается (в виде образования банков, инвестиционных компаний, рынков некоторых ценных бумаг и пр.).

Американские власти не довольствуются использованием финансовых центров за пределами США. В конце 1981 г. банкам, расположенным в Нью-Йорке, было разрешено привлекать депозиты и предоставлять ссуды в евродолларах. Более 170 иностранных банков обратились к Совету управляющих ФРС США за разрешением участвовать в этой новой форме операций. В результате масштабы международной деятельности американских банков резко расширились. Их внешние активы с учетом функционирования ИВФ в 1981 г. увеличились на 43%.

Однако, не следует преувеличивать значение этого законодательного акта. Он мало что меняет в характере евровалютных операций, возникновение и развитие которых обусловлено объективными экономическими причинами. Юридическая мера отдельного государства не способна изменить деятельность международного рынка ссудных ка-

питалов по существу. Кроме того, маловероятным является прогноз о превращении Нью-Йорка в ближайшем будущем в важный финансовый центр по операциям с иными евровалютами, чем евродоллары. Это связано с нынешним курсом внешней экономической политики США. Весьма вероятно, что само решение о создании новых международных банковских услуг было продиктовано желанием администрации Рейгана подчинить операции на международном рынке ссудных капиталов валютным властям США, которым де-юре не подвластны банки за пределами этой страны. Попытка диктовать условия евробанкам других стран (как это было с иранскими авуарами) вызвала целый ряд международных судебных разбирательств и настороженность правительств многих государств, которая, видимо, будет сдерживать их желание воспользоваться услугами нью-йоркских банков для валютных операций. Вспомним, что одной из причин возникновения в конце 50-х годов международного банковского рынка в Западной Европе явились именно ограничительные меры американских властей.

На рубеже 80-х годов увеличился объем рынка иностранных кредитов в иенах, заметно возросли число и величина эмиссий в Токио иностранных облигаций в иенах, развился доступный для иностранцев рынок "гэнсаки". Если в 1975 г. его размер был менее 10 млрд. долл., то в марте 1981 г. он достиг 28,6 млрд. и превысил величину учетного рынка коммерческих векселей (13,8 млрд.), депозитных сертификатов (13,9 млрд.) и рынка ссуд до востребования (25,1 млрд. долл.). В операциях на рынке "гэнсаки" принимают участие нерезиденты Японии. Доля полученных ими средств составила в марте 1981 г. около 4 млрд. долл. (14% общей суммы кредитов рынка). С декабря 1980 г. здесь разрешено проводить операции с иностранными валютами, что делает рынок "гэнсаки" еще более привлекательным для иностранцев. Кроме того, в условиях падения доверия к доллару японская денежная единица стала более широко использоваться и на рынке евровалют.

Основная часть евровалютных операций по-прежнему проводится Западной Европой, однако, заметна тенденция падения доли стран этого региона в общем объеме данного рынка. Так, если в 1966 г. среди всех заемщиков западноевропейские составляли около 50%, то в 1980 г. — менее 38%. Еще более снизился удельный вес стран Западной Европы среди поставщиков евровалютных средств (о 65,5 до 36,7%).

Увеличение значения неевропейских участников на рынке евровалют во многом обусловлено заметно возросшей

ролью стран-экспортеров нефти, особенно членов ОПЕК. Они стали одним из главных инвесторов на рынке евровалют, занявшего важное место в процессе рециклирования выручки, получаемой от экспорта нефти. (Побудительным стимулом для размещения нефтедолларов на рынке евровалют, кроме высоких процентных ставок, является стремление избежать политического риска, возникающего при инвестициях в какой-либо отдельной капиталистической стране. Например, страны-члены ОПЕК неохотно вкладывают средства в США, опасаясь свойственных американскому правительству дискриминационных решений).

Вместе с тем значение данных потоков нефтедолларов нередко переоценивается, причем в буржуазной литературе - зачастую преднамеренно, а целью переложить вину за неудачную внутреннюю экономическую политику западных правительств на внешние факторы. В частности, бурное развитие инфляции в капиталистическом мире в большей мере, чем в действительности, связывают нередко с повышением мировых цен на нефть, а рост рынка евровалют объясняют гипертрофированным избытком средств у экспортеров нефти и недостатком их у импортеров. Анализ динамики источников ресурсов рынка евровалют показывает, что и без учета стран-экспортеров нефти как кредиторов размер рынка был бы значительным и его тенденция к росту оставалась бы неизменной. Связанное с энергетическим кризисом рециклирование нефтедолларов - лишь один из факторов, действующих в рамках общей тенденции к расширению операций на евровалютном рынке, вызванной более глубокими и постоянными причинами.

В начале 80-х гг. на рынке евровалют ярко выражено переплетение экономических и политических факторов, которые обусловили две основные тенденции: во-первых, существенно сократились размеры новых кредитов социалистическим и развивающимся странам, во-вторых, резко возросли процентные ставки.

Политика, проводимая администрацией Рейгана, направленная на ущемление интересов социалистических стран, поддержанная большинством евробанков, привела к значительному сокращению объема предоставленных им новых кре-

цитов. В дополнение к этому евробанки стали проявлять все большую сдержанность в отношении расширения кредитования ряда развивающихся стран с большой непоплаченной задолженностью и неуравновешенным платежным балансом. В результате еще более повысились процентные ставки по кредитам, предоставляемым этим странам и увеличилась доля краткосрочного заимствования для погашения ранее предоставленных кредитов. Чтобы обеспечить возросшее в связи с повышением процентных ставок в США предложение средств соответствующим спросом и не допустить уменьшения прибылей, евробанки устанавливали относительно меньшую плату по кредитам клиентам, которых они считали "первоклассными".

Рост процентных ставок и их неустойчивость способствовали усилению взаимосвязи между национальными и международным рынком ссудных капиталов, увеличивая конкурентные преимущества последнего, поскольку он значительно меньше подвержен регулирующим правительственным ограничениям. В результате банки очень часто имели возможность предлагать своим "первоклассным" клиентам более благоприятные условия сделок по сравнению с национальными рынками ссудных капиталов путем проводки по счетам своих заграничных филиалов или отделений. Например, банки США предлагали крупным национальным корпорациям выбор между заимствованием по "прайм рэйт" или по соответствующим ставкам "ЛИБОР".

Начало 80-х гг. характеризуется тем, что трудности, переживаемые капиталистической экономикой, отразились, прежде всего, на денежно-кредитной сфере, где наиболее наглядно они проявляются на примере "войны процентных ставок" в форме значительного роста краткосрочных процентных ставок в ведущих капиталистических странах и на международном рынке ссудных капиталов.

Попытки буржуазных государств воздействовать на состояние национальной экономики и валютное положение при помощи изменения ссудного процента в большинстве случаев приобретают форму учетной политики. Многообразие внутренних и внешних задач, стоящих перед ними при регулировании хозяйственного развития, нередко приводит к

конфликтным ситуациям при достижении экономических целей, что отражается и на проведении учетной политики.

Динамика банковского процента в современных условиях зависит не только от цикличности капиталистического производства, уровня накоплений и сбережений ссудного капитала в данной стране, но и от развития мирового инфляционного процесса и целого ряда внешних факторов, связанных в частности с развитием международного рынка ссудных капиталов.

Поэтому усложнилось воздействие учетной политики на национальную экономику. В современных условиях ее регулирование при помощи изменения банковского процента менее эффективно, чем в эпоху широкого распространения кейнсианской теории в первые послевоенные годы. Существенное влияние внешних факторов в этом явлении стало заметным уже в конце 60-х гг. и все чаще наблюдалось в 70-ые и начале 80-х гг. Например, в 1980 г. правительство ФРГ, подняв вслед за США процентные ставки в стране, вынуждено было ввести валютные ограничения на приток иностранного капитала, опасаясь наплыва долларов. В Великобритании, где консервативное правительство в октябре 1979 г. ослабило контроль над движением капиталов, рост процентных ставок привел к притоку "горячих денег" и завышенному валютному курсу фунта стерлингов, что еще более ухудшило критическое состояние английской экономики. Повышение процентных ставок вызвало отвлечение средств от инвестиций в промышленность на основе роста вкладов в банки.

В результате довольно часто в капиталистических странах наблюдается такая картина, когда не ставки национального рынка ссудных капиталов следуют за изменениями учетной ставки центрального банка, а наоборот, — центральный банк устанавливает ее вслед за изменением других процентных ставок, отражающих колебания экономической конъюнктуры.

Бурное развитие евровалютных операций играет существенную роль в процессе интернационализации рынков ссудных капиталов. К Маркс подчеркивал, что предлагаемый на рынке ссудный капитал в отличие от обычных товаров

выступает в виде качественно однородной массы. Поэтому процент — как цена ссудного капитала — является всеобщим и обязательным для заемщиков и кредиторов на данном рынке. Это, несомненно, усиливает процесс интеграции на мировом рынке ссудных капиталов. Есть расчеты советских экономистов, которые на основе изучения динамики коэффициентов вариации учетных ставок центральных банков показывают, что в 60-е гг. и до 1971 г. происходила нивелировка уровней учетных ставок развитых капиталистических стран. Возможно, эта тенденция продолжалась бы и дальше, если бы не вызванный обострением общего кризиса капитализма крах Бреттон-Вудской валютной системы. Это еще раз подчеркнуло важность рассмотрения двойственной роли рынка евровалют в экономике капитализма, который в периоды валютных потрясений выступает катализатором кризисных явлений, усиливает капиталистические противоречия, что наглядно показала практика 70-х и начала 80-х гг.

Повышение в последние годы процентных ставок союзниками США было связано не столько с интересами их внутриэкономического развития, сколько с необходимостью защиты внешних позиций национальной валюты от последствий повышения процента в главной стране империализма. В то время как американское правительство стремится с помощью высокого процента "убить двух зайцев", — сдержать инфляцию внутри страны и укрепить внешние позиции доллара, — другие капиталистические страны вынуждены включаться в "войну процентных ставок", преследуя, как правило, лишь цель защиты своей валюты от долларова экспансии. Стремясь мобилизовать средства для финансирования огромного бюджетного дефицита и сдержать инфляцию, пришедшая к власти в конце 1980 г. новая администрация США стала проводить политику высоких процентных ставок. Это способствовало усилению позиций доллара на международной арене и одновременно замедлило выход из экономического кризиса внешне-торговых партнеров США. Из этих стран начался отлив капиталов, привлекаемых более высоким доходом по вкладам на американском и международном рынках, что обострило

проблему регулирования валютных курсов и платежных балансов, вынудило принять защитные меры. Некоторые западноевропейские страны сначала пытались противодействовать этому процессу путем валютных интервенций, но в конце концов были вынуждены перейти к политике высоких процентных ставок.

Практически все ведущие капиталистические страны включились в "войну процентных ставок". Их правительства неоднократно обращались к США с требованием снизить эти ставки. Однако Вашингтон продолжал использовать денежно-кредитную политику как метод давления на своих партнеров, в частности, с целью столкнуть их на путь экономической блокады СССР и других социалистических стран.

Чтобы на рынке евровалют не падало предложение долларов, ставки по депозитам здесь должны быть выше, чем в США. Увеличение верхнего предела этих ставок на американском рынке при высоком спросе на евродоллары приводит к еще большему росту ставок на евровалютном рынке. Правительственные меры, ограничивающие получение кредита в США, вызывают приток средств с международного рынка. Поскольку американские банки обладают значительными долларовыми ресурсами, передвижение последних за пределы США приводит к росту или падению ставок по евродолларовым депозитам. Размер рынка евродолларов значительно превышает объем любого национального рынка ссудных капиталов вне США и поэтому даже небольшое расхождение в процентных ставках вызывает существенный приток или отлив средств в отдельную страну, нарушая ее денежное обращение.

В результате изменения в экономической политике США через систему процентных ставок преломляются на рынке евровалют и оказывают значительное влияние на денежно-кредитные системы других капиталистических стран. Так, рост процентных ставок в США в начале 80-х г. привел, с одной стороны, к расширению заимствований американских банков с рынка евровалют, а с другой - к увеличению ставок на нем, что оказало повышательное воздействие на движение процентных ставок на других национальных рынках ссудных капиталов. Тем самым США, пораженные безработицей, инфляцией, милитаризацией и стагнацией, как бы перекладыв-

гают при помощи международного рынка ссудных капиталов часть этого бремени на плечи своих партнеров, замедляя их выход из экономического кризиса.

В начале 80-х гг. как краткосрочные, так и долгосрочные процентные ставки росли быстрее и до более высокого уровня, чем в период кризиса 1974-1976 гг. Вместе с тем темпы инфляции замедлились. В результате изменилась картина движения "реальных" процентных ставок (с учетом обесценения денег). Если во время прошлого кризиса в большинстве капиталистических стран они были отрицательными, то в начале 80-х гг. существенно выросли и стали в основном положительными. Соотношение номинальных и "реальных" процентных ставок имеет важное значение. Например, если в стране достаточно высокий уровень инфляции, который позволяет расплачиваться за кредит обесценивающимися денежными средствами, заемщики будут брать ссуды, несмотря на высокий процент. В результате нередко возникает положение, когда инвестиции растут более быстрыми темпами, чем денежные сбережения при относительно высоких номинальных процентных ставках. Это обычно происходит при высоком уровне цен в стране, что вызывает снижение "реальных" процентных ставок.

Для того, чтобы проиллюстрировать теоретическое положение о зависимости нормы процента от темпов обесценения денег, я воспользуюсь следующим рассуждением Юма: "... стоимость денег не имеет значения для высоты процентной ставки, так как при данной пропорции между процентом и денежным капиталом (например, при 6%) 6 ф.ст. повышаются или понижаются в стоимости вместе с повышением или понижением стоимости 100 ф.ст. (значит - вместе с изменениями стоимости одного фунта стерлингов), но сама пропорция, выраженная в данном случае числом 6, несколько этим не затрагивается". Впрочем, следует заметить, что при этом Юм не учитывает динамики данного процесса, особенно характерного для современного периода хронической инфляции, когда база для начисления 6% меняется по мере обесценения денег. Кредиторы, учитывая, что инфляция снижает реальную плату за предоставленный кредит, стремятся установить такой

процент, который покрыл бы предполагаемые потери в их прибылях. Поэтому банк в данном примере будет стремиться предложить те же 100 ф.ст. не из расчета 6%, а, скажем, из 19,15% годовых, чтобы в реальном выражении получить через 6 месяцев 103 ф.ст.

Следует, конечно, учитывать тот факт, что суммы, выплачиваемые в качестве процентов по вкладу тоже обесцениваются, что делает необходимым рассчитывать не просто процент по ссуде, а процентную маржу. Отсюда стремление банков предоставлять в кредиты на более длительные сроки по сравнению со срочностью привлеченных вкладов, поскольку в этом случае процент будет, как правило, выше, что увеличивает маржу, а, следовательно, и прибыли банков. При этом нужно иметь в виду, что краткосрочные вклады, которые возобновятся через обусловленный срок, будут осуществлены уже по изменившемуся к этому времени проценту. В случае его повышения банковская прибыль снизится, так как кредит на более длительный срок, предоставленный по твердому проценту, будет оплачен по ставке ниже реально существующей на день платежа.

В условиях бурного развития инфляционных процессов и валютной неустойчивости особенно быстро повышались процентные ставки по краткосрочным обязательствам, что существенно сокращало разрыв между уровнем процента по краткосрочным и долгосрочным сделкам. Иногда процент по краткосрочным ссудам оказывался даже выше, чем по долгосрочным. Например, в декабре 1980 г. ставки по евродолларовым кредитам в Лондоне на 12 месяцев были равны 14,87%, на 6 - 16,75%, на 3 - 17,42% и на 1 месяц - 19,12%.

Этот парадокс объясняется следующими причинами. Во-первых, в большинстве капиталистических стран наблюдался еще довольно низкий уровень экономической активности, что снижало спрос на капитал для инвестиций; потребность же в денежных средствах для очередных платежей оставалась высокой. Во-вторых, на национальных рынках был введен ряд ограничений, что побудило заемщиков активнее обращаться к международному рынку ссудных капиталов. В-третьих, в результате обострения энергетического кризиса выросла пот-

ребность в платежных средствах для расчетов со странами-экспортерами нефти. В-четвертых, усилившаяся валютная неустойчивость ускорила перемещение капиталов в спекулятивных и страховочных целях. Возможность существования подобных ситуаций вынуждает как отдельные евробанки, так и их консорциумы делать обязательным условием "ролловерных" кредитов пересмотр ставок.

Когда процентные ставки на рынке евровалют по краткосрочным кредитам превышают или близки к ставкам по долгосрочным, то, казалось бы, заемщикам выгоднее взять ссуду на более длительный срок по относительно меньшему проценту и расплатиться по необходимым платежам. Однако в таком случае заемщик часто теряет еще больше, так как ему нужно оплатить проценты за длительный период, т.е. при незначительно меньшей ставке процента существенно возрастает его масса. Это заставляет заемщиков более сдержанно относиться как к получению новых кредитов на значительные сроки, так и к пролонгированию ранее полученных. Это, в частности, нужно иметь в виду при решении проблемы погашения задолженности развивающимися странами. Поэтому заслуживает внимания замечание профессора Т.Хорие о том, что из двух возможных выходов из создавшейся в настоящее время ситуации наиболее вероятным представляется путь долгосрочного увеличения экспорта из этих стран.

Таким образом, чрезмерное повышение процентных ставок, сопровождаемое инфляцией, перемещением "горячих денег", резкими колебаниями валютных курсов, наиболее ярко выражают сложности регулирования экономики капитализма на современном этапе.

Думаю, можно сказать, что "война процентных ставок" превратилась в хронический процесс современного капитализма, а международный рынок ссудных капиталов является одним из важнейших объективных условий, способствующих этому. Подобная "война" может затихнуть лишь на время, чтобы затем вспыхнуть с новой силой.

В связи с этим хочется обратить внимание на мысль, высказанную в докладе И.С.Королёва о том, что социалистические страны не заинтересованы в усилении нестабильности

в валютной сфере, так как это, с одной стороны, наряду с другими неурядицами в капиталистической экономике, прежде всего, отражается на ухудшении положения широких слоев трудящихся, а, с другой стороны, оказывает негативное воздействие на развитие экономических отношений Восток-Запад. В частности, она осложняется тем, что в то время как инфляция (а иногда и падение валютных курсов) уменьшает реальную ценность вкладов социалистических стран, преимуществ, которые создаются теми же условиями для погашения задолженности, сводятся на нет чрезмерным ростом процентных ставок в ярко выраженной дискриминационной политикой в предоставлении новых кредитов большинством капиталистических банков.

Справедливым, на мой взгляд, является также сомнение в экономической обоснованности единой процентной ставки по экспортным кредитам. Поскольку социалистическая экономика — это плановая экономика, в которой отсутствует рыночная стихия, для нее важны также стабильные отношения в валютной сфере. Поэтому условия кредитных соглашений должны, прежде всего, основываться на взаимовыгодных долгосрочных интересах двух сторон при возможно меньшем влиянии неустойчивой конъюнктуры мирового рынка.

В заключение хотелось бы выразить благодарность организаторам симпозиума за предоставленную мне возможность принять в нем участие и высказать свою точку зрения, а также всем присутствующим за внимание.

Т. ТАКЭДА. Слово имеет заведующий сектором экономики Японии ИМЭМО АН СССР профессор Я.А.Певзнер.

Я.А.ПЕВЗНЕР. Я воздержусь за ограниченностью времени от развернутой характеристики доклада профессора С.Окумура, который я прослушал с большим интересом и удовлетворением. Профессор С.Окумура начал свой доклад с утверждения о том, что проблемы, стоящие сейчас перед американской экономикой, носят не просто циклический, но структурный характер. Я с этим полностью согласен. В дальнейшем вопросы нынешнего кризиса рассматриваются, главным образом, с точки зрения проблем кредитно-финансовой и валютной

сфер, особенностей политики рейгановской администрации. Нет никаких сомнений в том, что эти аспекты очень важны.

Но поскольку речь идет о долговременном структурном кризисе, очевидно, его коренные причины нужно искать не столько в финансовой и валютной сферах, сколько в состоянии производительных сил, в перспективах научно-технического прогресса. Сейчас уже для всех ясно, что в НТП наступил новый этап, связанный с развитием мекатроники, микроэлектроники и т.д. Мы эти вопросы подробно будем рассматривать при анализе японской экономики. Сейчас я хотел бы лишь подчеркнуть, что речь идет о факторах отнюдь не "чисто японских", а глобальных, охватывающих так или иначе весь капиталистический мир.

В последние годы в странах капитализма приобрела большую популярность известная "теория длинных циклов". Кондратьева. Я не намерен разбирать эту теорию по существу, в ней много дискуссионного. Но рациональность подхода Кондратьева я вижу в тезисе о том, что развития экономики находится под влиянием не только циклических факторов, связанных с азиосом и необходимостью смены оборудования, но и факторов долговременных, таких, как радикальное обновление техники и технологии, массовое новое строительство и т.д.

Анализ этих вопросов проводится в тесной связи с исследованием той роли, которую играют в экономическом развитии мультипликатор и акселератор. Мультипликатор — степень воздействия инвестиций на рост ВВП, акселератор — это обратная величина. В этом плане положение, сложившееся в настоящее время, является в высшей степени своеобразным. Нет никаких сомнений, что именно в 50–60-е гг. мультипликативный эффект инвестиций был самым высоким. Причины носили исторический характер, — были связаны с послевоенными обстоятельствами, а также характер технологический, т.е. были связаны с необходимостью огромного строительства, колоссального расширения всех видов инфраструктуры. Успешно действовал и акселератор: рост зарплаты и потребления форсировали рост внутреннего рынка со всеми вытекающими отсюда последствиями. А что мы видим теперь?

Мы видим огромный технический и технологический

в валютной сфере, так как это, с одной стороны, наряду с другими неурядицами в капиталистической экономике, прежде всего, отражается на ухудшении положения широких слоев трудящихся, а, с другой стороны, оказывает негативное воздействие на развитие экономических отношений Восток-Запад. В частности, они осложняются тем, что в то время как инфляция (а иногда и падение валютных курсов) уменьшает реальную ценность вкладов социалистических стран, преимуществ, которые создаются теми же условиями для погашения задолженности, сводятся на нет чрезмерным ростом процентных ставок и ярко выраженной дискриминационной политикой в предоставлении новых кредитов большинством капиталистических банков.

Справедливым, на мой взгляд, является также сомнение в экономической обоснованности единой процентной ставки по экспортным кредитам. Поскольку социалистическая экономика - это плановая экономика, в которой отсутствует рыночная стихия, для нее важны также стабильные отношения в валютной сфере. Поэтому условия кредитных соглашений должны, прежде всего, основываться на взаимовыгодных долгосрочных интересах двух сторон при возможно меньшем влиянии неустойчивой конъюнктуры мирового рынка.

В заключение хотелось бы выразить благодарность организаторам симпозиума за предоставленную мне возможность принять в нем участие и высказать свою точку зрения, а также всем присутствующим за внимание.

Т. ТАКЭДА. Слово имеет заведующий сектором экономики Японии ИМЭМО АН СССР профессор Я.А.Певзнер.

Я.А.ПЕВЗНЕР. Я воздержусь за ограниченностью времени от развернутой характеристики доклада профессора С.Окумура, который я прослушал с большим интересом и удовлетворением. Профессор С.Окумура начал свой доклад с утверждения о том, что проблемы, стоящие сейчас перед американской экономикой, носят не просто циклический, но структурный характер. Я с этим полностью согласен. В дальнейшем вопросы нынешнего кризиса рассматриваются, главным образом, с точки зрения проблем кредитно-финансовой и валютной

сфер, особенностей политики рейгановской администрации. Нет никаких сомнений в том, что эти аспекты очень важны.

Но поскольку речь идет о долговременном структурном кризисе, очевидно, его коренные причины нужно искать не столько в финансовой и валютной сферах, сколько в состоянии производительных сил, в перспективах научно-технического прогресса. Сейчас уже для всех ясно, что в НТП наступил новый этап, связанный с развитием мекатроники, микроэлектроники и т.д. Мы эти вопросы подробно будем рассматривать при анализе японской экономики. Сейчас я хотел бы лишь подчеркнуть, что речь идет о факторах отнюдь не "чисто японских", а глобальных, охватывающих так или иначе весь капиталистический мир.

В последние годы в странах капитализма приобрела большую популярность известная "теория длинных циклов". Кондратьева. Я не намерен разбирать эту теорию по существу, в ней много дискуссионного. Но рациональность подхода Кондратьева я вижу в тезисе о том, что развития экономики находится под влиянием не только циклических факторов, связанных с азиосом и необходимостью смены оборудования, но и факторов долговременных, таких, как радикальное обновление техники и технологии, массовое новое строительство и т.д.

Анализ этих вопросов проводится в тесной связи с исследованием той роли, которую играют в экономическом развитии мультипликатор и акселератор. Мультипликатор — степень воздействия инвестиций на рост ВВП, акселератор — это обратная величина. В этом плане положение, сложившееся в настоящее время, является в высшей степени своеобразным. Нет никаких сомнений, что именно в 50-60-е гг. мультипликативный эффект инвестиций был самым высоким. Причины носили исторический характер, — были связаны с послевоенными обстоятельствами, а также характер технологический, т.е. были связаны с необходимостью огромного строительства, колоссального расширения всех видов инфраструктуры. Успешно действовал и акселератор: рост зарплаты и потребления форсировали рост внутреннего рынка со всеми вытекающими отсюда последствиями. А что мы видим теперь?

Мы видим огромный технический и технологический

процесс и высокий уровень инвестиций. Но может ли этот прогресс вызвать такой же мультипликативный эффект, который наблюдался в 60-е гг.? Пока мы этого не наблюдаем. Инвестиции растут или, во всяком случае, находятся на высоком уровне; производительность растет, но объем промышленного производства и ВВП не растет или растет сравнительно невысокими темпами. Причин здесь много. Одну из них отметил профессор С.Окумура, когда он говорил о спекулятивном характере капиталовложений. Но какие здесь перспективы? На этот вопрос ответить нелегко. Необходимы новые глубокие исследования. Одни уже ведутся, в том числе и в нашем Институте. Самая трудная сторона этого вопроса заключается в следующем: потребует ли новая технология такой же радикальной перестройки всей экономической структуры и инфраструктуры, как это было в 50-60-х гг. Если нет — мультипликатор будет низким, что отрицательно повлияет на темпы роста. Если да — то найдутся ли для этого средства в условиях "рейганомии", сокращения государственных расходов при огромном росте расходов военных и при том, что капитал США, Западной Европы и Японии находит себе высокоприбыльное "прибежище" за рубежом, что вполне обоснованно отмечает в своем докладе профессор О.Окумура.

Второй момент — действие акселератора. Вместе с ростом производительности повсеместно наблюдается рост безработицы и резкое замедление роста общих размеров реальных трудовых доходов. Если так будет продолжаться, то толчка со стороны потребления ожидать нельзя. Скорее можно ожидать депрессивного состояния.

Заканчивая, я хотел бы сказать следующее. На нашем симпозиуме в центр внимания поставлены кредитно-финансовые и валютные проблемы. Это, конечно, очень важно. Но помимо разбора самих этих проблем мы также должны точно определить место кредита и финансов в анализе перспектив экономического развития в целом.

Т.ТАКЭДА. Слово просит профессор С.Окумура.

С.ОКУМУРА. Прежде всего, позвольте мне выразить большую благодарность всем выступавшим по моему докладу. Из-за недостатка времени я, к сожалению, не смогу остановиться

на всех затронутых вопросах. Отмечу лишь несколько моментов.

Я совершенно согласен с тем, что США усиливаются как в военно-политическом, так и в финансово-валютном плане, а также с тем, что американские ТНК действуют чрезвычайно активно. При этом я полагаю, что и усиление это является своеобразным проявлением противоречий американского капитализма.

Некоторое сомнение у меня вызывает тезис Д.С.Стоярова о широкомасштабном характере капиталовложений и успешном развитии процесса "реиндустриализации" в США. Я полагаю, что для США решение проблемы восстановления былых преимуществ в таких отраслях, как металлургия, автомобилестроение и другие, будет сопряжено с исключительно тяжелыми трудностями.

Несомненным фактом является сохранение передовых позиций США в области развития технологически наиболее прогрессивных видов производств. Единственное, что я хотел бы отметить в этой связи, это то, что передовые в технологическом отношении отрасли американской экономики в значительной мере ориентированы на удовлетворение военного спроса. Поэтому по своему характеру они значительно отличаются от аналогичных отраслей в той же Японии. Мне кажется, что по сравнению с передовой технологией, ориентированной на военные нужды, "мирная технология" гораздо более перспективна.

Безусловно, американцы имеют преимущества в разработке новых систем вооружений, а также в осуществлении крупномасштабных технических проектов. Но я полагаю, что военный спрос, в конечном счете, ограничен возможностями государственного бюджета и не может расширяться беспредельно. Поэтому технологическое развитие, ориентированное на гражданский спрос, обладает большими потенциальными возможностями.

Кроме того, в развитии новейшей военной технологии относительно слабым выглядят фактор конкуренции. Фирма, заключившая контракт с военным заказчиком, становится монополистом и получает высокую монопольную прибыль. Между

тем развитие новой гражданской технологии фирмы происходит в обстановке острой конкуренции, стимулирующей снижение издержек производства. Это тоже серьезное преимущество новой гражданской технологии по сравнению с военной. Спасибо за внимание.

Т. ТАКЭДА. Предоставляю слово доценту Московского финансового института В.И.Суровцевой.

В. И. СУРОВЦЕВА. Проблема международной валютной ликвидности приобрела важнейшее экономическое и политическое значение в условиях валютного кризиса в капиталистическом мире. Данная проблема затрагивает обеспечение международной валютной системы резервами, необходимыми для ее функционирования, порядок их создания и регулирования.

Международная валютная ликвидность – экономическая категория, выражающая отношения, связанные с регулированием государством международных денежных требований и обязательств, и характеризующая платежеспособность отдельных стран, их групп или капиталистического мира в целом. Следовательно, международная валютная ликвидность – это возможность отдельной страны или всех стран бесперебойно оплачивать свои внешние обязательства приемлемыми платежными средствами. Обобщенным показателем международной валютной ликвидности является обеспеченность международного торгового-платежного оборота удовлетворительными по количеству и качеству резервными средствами. В этой связи различают количественный и качественный аспекты ликвидности. Количественная сторона определяет масштабы средств, которые могут быть использованы для урегулирования требований и обязательств между странами, а качественная свидетельствует о степени их пригодности для этих целей.

Субъектами международной ликвидности являются только государственные валютные органы.

Структура международной валютной ликвидности включает четыре основных компонента государственных резервов средств: иностранная валюта, золото, резервная позиция в МВФ и СДР (с 1970 г.).

В 1982 г. совокупный объем международных ликвидных средств составил 730 млрд.СДР, включая золото на базе среднегодовой рыночной цены, а с учетом последнего по цене 35 СДР за одну тройскую унцию - 371 млрд.СДР, что превнесло уровень 1913 г. в 162,2 и 82,4 раза соответственно

За период 1913-1982 гг. объем иностранных валют в составе ликвидных средств повысился с 0,5 млрд. до 295 млрд. т.е. в 590 раз. Увеличение валютного компонента в международной ликвидности, с одной стороны, отражает тенденцию к замене золота современными функциональными формами мировых денег. С другой стороны, использование национальных неразменных кредитных денег свидетельствует об ухудшении качественного состава международных ликвидных средств, что связано с инфляцией, неустойчивостью валют. Валютный кризис усилил тенденцию к диверсификации валютных резервов. В их состав постепенно входят: марка ФРГ (11,2%), японская иена (8,6%), швейцарский франк (2,5%), но доллар сохраняет лидирующее положение (58,4%).

Существенные изменения в структуре международных ликвидных средств произошли после 1937 г. Если в 1913-1937 гг. 92% прироста объема международных ликвидных средств приходилось на централизованные золотые запасы, то в 1938-1948 гг. почти 54% - на валютные резервы, а золотые - 38%.

Отличительной чертой 1949-1970 гг. явилось дальнейшее увеличение валютных резервов, в первую очередь, долларовых, которые обеспечивали почти 71% совокупного прироста. Увеличение золотых запасов оказало слабое влияние на изменение объема международных ликвидных средств (8,4%), что объяснялось искусственно заниженной ценой на золото. Этот процесс развивался неравномерно. Падение удельного веса золота в составе ликвидных средств усилилось после 1958 г. в связи с введением конвертабельности капиталистических валют и, особенно, со второй половины 60-х гг. В настоящее время удельный вес золота в ликвидных резервах центральных банков определяется не только его физическим объемом, а зависит и от метода оценки золотого запаса. Существуют два основных метода оценки золотых ресурсов. Пар-

вый метод - оценка золотых запасов на базе фиксированных цен. По цене 42,22 долл. за унцию продолжают оценивать свои золотые резервы США, Австрия, Бельгия, ФРГ, Швейцария, а Канада, Португалия и некоторые другие страны за основу берут цену золота в единицах СДР - 35 СДР за 1 тройскую унцию. Второй метод - оценка по рыночной цене золота. По данному методу оценивают свои золотые резервы Франция, Италия, Австралия, Нидерланды, КАР, Великобритания, Дания, Индонезия, ОАЕ, Венесуэла и др.

Удельный вес золота в ликвидных резервах по оценке национальных органов (А) и среднегодовой рыночной цене (В) на конец года (в %%)

	1965		1980		1981		1982	
	А	В	А	В	А	В	А	В
С Ш А	91	42	91	37	86	35	83	
Ф Р Г	59	12	55	12	50	12	47	
Швейцария	88	30	77	33	73	30	71	
Франция	74	65	65	60	63	66	70	
Италия	50	61	64	59	60	56	62	
Великобритания	75	25	36	33	36	35	35	
Япония	15	4	38	2	28	4	28	

Рассчитано по данным International Financial Statistics за соответствующие годы.

Как показывают приведенные данные, расхождения в оценках доли золота в ликвидных резервах существенны. В случае оценки золотых резервов по среднегодовой рыночной цене резко уменьшаются различия в структуре ликвидных средств за период 1965-1982 гг. Доля золота в резервах 1980-1982 гг. оказывается близкой к показателю 1965 г. Это объясняется приближением темпов роста рыночных цен на золото к темпам роста валютных резервов. За период 1965-1982 гг. цена на золото увеличилась в 12,8 раза, а валютные резервы 12,3 раза.

Наряду с иностранной валютой, золотом, ликвидным компонентом является резервная позиция в МВФ. Эта особая форма средств, которые не находятся в наличии у стран, но могут быть быстро мобилизованы. Резервная позиция в МВФ — сумма, эквивалентная резервной доле страны (25% квоты) и займам, выданным ей Фонду, — за период 1948—1982 гг. увеличилась с 1,6 до 25,5 млрд. СДР. Она имеет незначительный удельный вес в международных ликвидных резервах. В 1982 г. ее удельный вес составил 3,5% от совокупных международных ликвидных средств с учетом золота по среднегодовой рыночной цене, а по цене 35 СДР за одну тройскую унцию — 6,9%.

С 1970 г. в состав международных ликвидных средств входят СДР — коллективно образованный резервный актив. СДР не обладают реальным обеспечением и их функционирование в качестве ликвидного средства базируется на межгосударственной договоренности.

Новый международный ликвидный актив первоначально предназначался для решения количественной проблемы международной ликвидности. Он рассматривался в качестве "пристройки" к ликвидным компонентам. За период 1970—1972 гг. было выпущено СДР на сумму 9,3 млрд. ед. Последующие выпуски СДР были приостановлены до 1979 г. в связи с переполнением международного оборота долларами США, что сделало невозможным межгосударственное регулирование объема международных ликвидных средств. В целях обеспечения управляемого роста международной ликвидности МВФ взял курс на превращение СДР в главный резервный актив за счет вытеснения золота и снижения роли резервных валют. По этой причине и было принято решение о дополнительной эмиссии СДР в 1979—1981 гг. в объеме 12 млрд. ед. Однако эта эмиссия, по инициативе США, была увязана с новым повышением квот в МВФ. Согласно принятому решению 5 млрд. СДР из 12 возвращены в качестве взноса в его капитал. Поэтому данный выпуск не оказал воздействия на структуру международной ликвидности. СДР не смогли заменить золото и резервные валюты, а остались лишь дополнением к последним. По форме накапливать резервы в СДР более выгодно, так как они имеют международные гарантии в отличие, например, от национальных валют. Однако в условиях чрезвычайного обострения про-

творечий в капиталистическом мире может обнаружиться вся относительность международных гарантий СДР. Постоянно открытым остается вопрос обеспечения: золото само по себе представляет ценность, национальные валюты (с поправкой на их обесценение), обеспечены товарами и услугами, производимыми страной, их эмитирующей, СДР — ничем. Доля СДР в составе международных ликвидных средств незначительна. В 1982 г. она составила 2,4% от совокупных международных ликвидных средств с учетом золота по среднегодовой рыночной цене, а по цене 35 СДР за одну тройскую унцию — 4,8%.

Имеются другие виды золотовалютных ресурсов, которые, однако, не могут беспрепятственно использоваться центральными банками при регулировании балансов международных платежей. Так, потенциальными ликвидными ресурсами служат те активы, которые страны заимствуют по линии межгосударственного двустороннего или многостороннего кредита или у частного сектора. К такого рода ресурсам относятся: кредитная доля МВФ, в пределах которой валютные ресурсы предоставляются лишь по особому решению правления и при условии осуществления заинтересованной стороной мероприятий, указанных этой организацией; взаимные кредиты центральных банков отдельных государств; иностранная валюта, принадлежащая частным коммерческим банкам; частные накопления золота. Главное отличие двух этих видов ликвидных резервов заключается в том, что в то время как национальные центральные банки распоряжаются собственными международными резервами свободно, без ограничений, использование второго вида средств, как правило, связано с определенными требованиями, диктуемыми кредитором. В этой связи резервы первого типа образуют безусловную ликвидность, второго — условную.

Международные ликвидные средства неравномерно распределены между отдельными странами. Чрезмерная концентрация их в руках нескольких стран снижает доступность к ликвидным ресурсам. В 1982 г. из общего объема инавалютных резервов на сумму в 295 млн. СДР на долю промышленно развитых государств приходилось 153 млрд., или 52%, а развивающихся стран-импортеров нефти 54,7 млрд., или 18,5%. Эта группа развивающихся стран столкнулась с острой нехваткой

ликвидных резервов. Как было уже сказано, ликвидные резервы призваны, прежде всего, обеспечивать непрерывность платежей по внешним обязательствам. Потребность в них увеличивается вместе с расширением внешнеэкономических связей. Для развивающихся стран необходимость увеличения запасов международных ликвидных средств усиливается в связи с ухудшением состояния их платежных балансов по текущим операциям, в которых отражены соотношения между их платежами и поступлениями в иностранной валюте. За период 1973-1982 гг. отрицательное сальдо совокупного платежного баланса по текущим операциям развивающихся стран-импортеров нефти возросло более чем в 9,2 раза - с 9,5 млрд. до 87,9 млрд. СДР.

Ухудшение валютного положения развивающихся стран - не следствие ускоренных темпов экономического развития, которые обычно приводят к увеличению ввоза. Напротив, у развивающихся стран-импортеров нефти темпы роста ВВП в постоянных ценах упали более чем втрое - с 5,3% в среднем в 1975-1980 гг. до 1,5% в 1981 г. В этой связи Временный Комитет МВФ заявил, что "замедление экономического роста и увеличение дефицита платежных балансов по текущим операциям развивающихся стран-импортеров нефти в значительной мере следует отнести на счет внешних причин". Основное место в платежном балансе по текущим операциям занимает торговый баланс. За период 1973-1981 гг. дефицит торгового баланса развивающихся стран-импортеров нефти увеличился с 6,7 млрд. до 64,6 млрд. СДР. Основные причины роста дефицита торгового баланса этих государств были связаны с последствиями экономического кризиса в капиталистических странах, продолжающегося повышения цен на их товары и на нефть.

Рост потребностей развивающихся стран в ликвидных ресурсах по мере развития внешнеэкономических связей, стремление укрепить свою платежеспособность в глазах мировых банкиров привели к принятию ими в 70-е гг. мер по формированию и увеличению своих резервов. По этой причине объем инвалютных резервов нефтеимпортирующих развивающихся стран продолжал повышаться до 1980 г., нес-

смотря на дефицит платежных балансов. Например, за период 1973—1980 гг. объем инвалютных резервов этой группы стран увеличился с 20 млрд. СДР до 56,8 млрд. Подавляющая часть прироста инвалютных резервов происходила на основе займов на рынке евровалют. Долговые обязательства этой группы стран стали стремительно расти и в начале 80-х годов достигли суммы, эквивалентной 70% объема операций на евровалютном рынке, а выплаты по погашению долга превысили 30% стоимости их совокупного экспорта. В этой связи в начале 80-х гг. такой способ пополнения запасов инвалютных ликвидных средств для многих стран этой группы стал невозможен. Они были вынуждены использовать инвалютные резервы для погашения отрицательного сальдо платежного баланса. В результате объем инвалютных резервов в группе нефтеимпортирующих развивающихся стран в 1982 г. сократился на 4,8 млрд. СДР по сравнению с 1980г.

Не у всех развивающихся стран положение с обеспеченностью ликвидными средствами одинаково тяжелое. В наиболее благоприятных условиях находятся страны-экспортеры нефти (к основным нефтеэкспортирующим странам, согласно статистике МВФ, отнесены 12 государств: Алжир, Венесуэла, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Катар, Ливия, Нигерия, Оман, ОАЭ, Саудовская Аравия). В результате резкого повышения мировых цен на нефть валютные поступления этой относительно небольшой группы государств резко увеличились. Величина активного платежного баланса по текущим операциям группы стран-экспортеров нефти превысила в 1974 г. уровень 1973 г. почти в 10 раз. В связи с экономическим кризисом в промышленно развитых государствах, который повлек за собой сокращение спроса на нефть со стороны Запада, в 1975—77 гг. сумма чистых валютных поступлений по текущим операциям стран-экспортеров нефти уменьшилась почти в 2 раза по сравнению с 1974 г. В 1979 г. она вновь поднялась до уровня 51,9 млрд. СДР и 87,9 млрд. СДР в 1980 г., но в последующие годы, вследствие уменьшения спроса на нефть и снижения цен на нее, стала сокращаться и составила в 1982 г. 22,7 млрд. СДР.

Объем чистых доходов в иностранной валюте у стран-

членов ОПЕК различен. Лидерами в ОПЕК по доходам являются Саудовская Аравия, Ирак, Кувейт, Нигерия, САЗ. Резко ухудшилось положение Ирана.

Чистые валютные доходы нефтедобывающих стран стали называть "нефтяными деньгами". Поскольку большая часть их хранится в американских долларах, то за ними закрепилось и другое наименование - нефтедоллары. За период 1973-1981 гг. у стран ОПЕК возникли излишки нефтедолларов в размере 352 млрд. СДР. Значительная часть этого избытка помещалась ими на рынок евровалют, который обеспечивал сравнительно высокий доход. Это давало им возможность сохранять в какой-то мере реальный уровень валютных резервов в условиях инфляционного процесса.

Резкому росту превышения внешних поступлений над расходами развивающихся нефтедобывающих стран соответствовал и весьма быстрый рост величины их инавалютных резервов. За период 1973-1981 гг. объем инавалютных средств вырос в 7,1 раза - с 10,2 млрд. до 72,4 млрд. СДР. В 1982 г., вследствие отмеченного выше сокращения доходов от экспорта нефти, рост инавалютных резервов сменился падением - до 67 млрд. СДР. С 1982 г. они в целом превратились в заемщиков на рынке евровалют. Их доля в совокупных международных инавалютных ликвидных средствах сократилась с 24% в 1981 г. до 23% в 1982 г.

Проблема ликвидных резервов развивающихся стран в целом углубляется развитием инфляции, которая охватила весь капиталистический мир, кризисом валютной системы.

Инфляция непосредственно воздействует на экономику и валютное положение развивающихся стран через внешнеэкономическую сферу. Ответственность за ее проникновение несут промышленно развитые капиталистические государства. Главное влияние инфляция оказывает на валютное положение развивающихся стран через повышение цен мирового рынка. Инфляция второй половины 70-х гг. характеризовалась, в первую очередь, ростом цен на экспортные товары из промышленно развитых стран, исключая нефть. Падение цен на сырье в 1975 г. и более быстрый рост цен на готовые изделия из промышленно развитых государств способствовала

ухудшению "условий торговли" для развивающихся стран. Следовательно, инфляция является важным фактором, порождающим дефицит платежных балансов развивающихся стран. Кроме того, она способствует и росту их внешней задолженности вследствие необходимости привлечения иностранных займов для покрытия дефицита. Быстрое увеличение задолженности и ухудшение условий ее погашения под воздействием инфляции подрывают платежеспособность развивающихся стран, что находит выражение в опережающем росте выплат по долгам по сравнению с экспортными поступлениями и валютными резервами. В начале 80-х гг. участились случаи частичного банкротства развивающихся стран, которое проявляется в форме временного отказа оплачивать долги, отсрочки погашения задолженности. Если за 1956-1980 гг. капиталистические страны предоставили отсрочку платежей по задолженности 17 странам, то за 1981-1982 гг. - 10 государствам. Банки развитых капиталистических государств стали ужесточать условия предоставления кредитов развивающимся странам, уменьшать суммы новых займов. Наибольшая угроза нависла над Латинской Америкой, которую считают районом наибольшего риска. Например, за период 1980-1983 (март) гг. коэффициент риска (Абсолютная величина кредитного риска оценивается по стабильной шкале, где показатель 100 обозначает полную уверенность кредиторов в погашении займов, а ноль - потерю всякой надежды на погашение ссуд должниками) понизился у Мексики с 72 до 37, Бразилии - с 58 до 48.

Важным фактором ухудшения проблемы ликвидности для развивающихся стран является неустойчивость курсов резервных капиталистических валют. Частые и резкие колебания курсов этих валют, в особенности доллара, приводят к изменениям стоимости и валютных резервов развивающихся стран. Так, понижение курса доллара за 1970-1979 г. в среднем на 20% привело к крупным валютным потерям этой группы стран. Некоторые государства-экспортеры нефти поднимали в связи с этим вопрос о замене доллара как средства платежа за нефть другой денежной единицей. По этой причине развивающиеся страны при формировании резервов ликвидных средств стали увеличивать долю других валют.

Резкое повышение курса доллара в 1980-1982 гг. также оказало наибольшее отрицательное влияние на развивающиеся страны. Удорожание доллара оказывает понижающее воздействие на цены сырья, экспортируемого ими, в то время как цены импортируемых промышленных товаров меньше зависят от курсовых колебаний и продолжают расти.

Далее, поскольку инвалютные резервы развивающихся стран хранятся в банках крупнейших капиталистических держав, то возникает опасность их потери в результате враждебных мер со стороны последних. Достаточно упомянуть о "замораживании" авуаров Ирана в американских банках и вкладов Аргентины - в Великобритании.

Проблема ликвидности для развивающихся стран не ограничивается только недостатком международных ликвидных средств; она охватывает и их структуру. Доля золота на базе среднегодовой рыночной цены в составе совокупных ликвидных средств развивающихся стран - 29,9%, тогда как у развитых капиталистических государств - 64%. Более того, данная проблема обостряется вследствие неравномерного распределения золота между развивающимися странами. На небольшое число государств, таких, как Ливан, Индия, Аргентина, Колумбия, крупнейшие нефтедобывающие страны, приходится львиная доля золотого запаса развивающихся стран. Большинство других государств либо совсем не имеет золота, либо запасы его ничтожно малы (например, африканские страны). Поэтому если промышленно развитые капиталистические страны компенсируют потери в реальной стоимости своих валютных резервов путем повышения цены золота, то для большинства развивающихся государств этот фактор практически не имеет значения.

Обострение нехватки ликвидных средств у развивающихся стран поставило вопрос об увеличении роли МВФ в решении данной проблемы. Страны-члены Фонда могут получать средства в иностранной валюте для покрытия временного дефицита платежного баланса. Кредиты предоставляются на 3-5 лет в форме продажи иностранной валюты на национальную. Автоматически, без всяких условий, как было уже отмечено раньше, страны-члены могут получать от него иннос-

транную валюту лишь в небольших размерах, равных резервной позиции в МВФ. Это особая форма средств в 1982 г. составила 25,5 млрд. СДР. На долю развивающихся стран пришлось 3,4 млрд. СДР, в том числе на нефтеэкспортирующие - 6,7 млрд., нефтеимпортирующие - 1,7 млрд. СДР, что составило 33%, 26% и 7% от общей суммы соответственно. Эти резервы относятся к безусловным ликвидным средствам. Предоставление средств сверх резервной позиции (в пределах кредитных долей) зависит от Директората МВФ и связано с определенными условиями: ревизией экономической и финансовой политики государства.

Страны-члены могут получать средства также и по другим источникам. В их числе: 1) кредиты "станд-бай", которые предоставляются с 1952 г. для целей, согласованных с МВФ; 2) "компенсационное финансирование" (с 1963 г.) - специальные краткосрочные кредиты для покрытия дефицитов платежных балансов, связанных с падением цен на сырьевые товары, со структурными сдвигами в экономике; 3) система финансирования "буферных запасов" (с 1969 г.) - специальные краткосрочные кредиты, в целях стабилизации цен на сырьевые товары; 4) система расширенного финансирования (с 1974 г.)

специальные краткосрочные кредиты странам, испытывающим серьезные нарушения платежных балансов; 5) кредиты из различных специальных фондов.

За период 1947-1982 гг. МВФ предоставил кредитов странам-членам в объеме 69,8 млрд. СДР по различным источникам. общей суммы кредитов развитые капиталистические страны получили 30,2 млрд. СДР (43,2% общей суммы), а развивающиеся - 31,6 млрд. СДР (45,2%), в том числе государства-импортеры нефти - 30,6%, или 13,8%. Кредиты Фонда этим государствам ничтожно малы (6 млрд. СДР в 1982 г.) по сравнению с огромным дефицитом их платежных балансов (87,9 млрд. СДР, или 97 млрд. долл.).

За период 1947-1982 гг. кредитами МВФ было покрыто лишь 4% потребностей развивающихся стран в заемных средствах. Причинами такого положения является практическая неприемлемость условий предоставления кредитов для развивающихся государств. Обычные кредиты выдаются в соответствии

с квотами, которые у развивающихся стран невелики, и они обусловлены (кроме небольших сумм резервных кредитов) проведением "стабилизационных" программ. Развивающиеся страны требуют сделать более гибкими и приемлемыми условия кредитов Фонда: сократить до минимума "обусловленность" кредитов, увеличить объем и удлинить их срок, удешевить за счет дотаций стоимость кредитов МВФ, предоставляемых наименее развитым странам.

Под давлением требований развивающихся стран МВФ был вынужден изменить условия их кредитования. Согласно новым правилам (с 1979 г.) "О доступе стран-членов к ресурсам Фонда и использовании ими кредитов "станд-бай", страна, испытывающая трудности платежного баланса может обратиться к МВФ с просьбой о предоставлении ей кредита для принятия мер по их преодолению на ранней стадии. Раньше она могла обращаться к Фонду, если другие возможности заимствования средств были исчерпаны. Однако данное разрешение не облегчило доступ к его ресурсам, так как страна может получить кредит только в случае принятия "стабилизационной" программы Фонда.

Развивающиеся страны выступают за расширение системы "компенсационного" и "буферного" финансирования. МВФ предоставил им "компенсационные кредиты" на сумму 9,8 млрд. СДР (1963-1982 гг.), а ссуды в рамках "буферного финансирования" - 0,2 млрд. СДР (1969-1982 гг.).

В конце 70-х - начале 80-х гг. произошли существенные изменения в распределении кредитов МВФ. За период 1947-1978 гг. промышленно развитые капиталистические страны получили 61,2%, а развивающиеся страны - 31,7% всех кредитов МВФ. С 1979 г. положение изменялось; кредитные ресурсы МВФ практически целиком направляются на нужды развивающихся стран: в 1979 г. - 79,2%, 1980 - 80,2%, 1981 - 78,1%, 1982 г. - 72,4% всех кредитов. Такая переориентация кредитной политики МВФ явилась следствием следующих причин. Во-первых, после введения "плавающих" валютных курсов у развитых капиталистических стран отпала необходимость использовать ресурсы МВФ для поддержания фиксированных курсов валют. Во-вторых, быстрый рост рынка

евровалют в последнее десятилетие позволил промышленно развитым капиталистическим странам использовать его среднесрочные кредиты для покрытия дефицитов платежных балансов вместо кредитов Фонда.

Наряду с вышеуказанной переориентацией, с середины 70-х гг. МВФ проводит политику кредитной экспансии. За 1947-1982 гг. МВФ предоставил кредитов на сумму 69 млрд. СДР, из них около 45 млрд. СДР в 1974-1981 гг. Существенное расширение кредитных операций Фонда привело к истощению его ресурсов и явилось причиной снижения кредитной активности в 1982 г.

В кредитных операциях МВФ используются преимущественно валюты ведущих капиталистических стран. Необратимые валюты большинства развивающихся стран не пользуются спросом и лежат мертвым грузом на счетах Фонда. С целью расширения реальных ресурсов МВФ новый Устав представляет ему возможность использовать в кредитных операциях валюты всех стран-членов по своему усмотрению. Если старый Устав разрешал использовать в кредитных операциях валюты тех стран, которые приняли на себя обязательства по статье УШ о введении обратимости своей валюты, в новом Уставе понятие "обратимая валюта" заменена на "свободно используемая валюта".

МВФ, пользуясь предоставленным ему правом, отнес к "свободно используемым" валютам: доллар США, марку ФРГ, японскую иену, фунт стерлингов, французский франк. Следовательно, реальные кредитные возможности Фонда по-прежнему практически ограничены запасами обратимых валют развитых капиталистических стран. В целях расширения своих кредитных возможностей Фонд привлекает заемные средства. С этой целью в 1962 г. организовано "Генеральное соглашение о займах" (его участниками являются 10 крупнейших государств: США, Англия, Нидерланды, Италия, Канада, Франция, ФРГ, Швеция, Швейцария, Япония - вначале была ассоциированным, а ныне стала полноправным членом.), а в середине 70-х гг. - ряд специальных фондов: "нефтяной фонд", "доверительный фонд", "фонд Виттевина" и др. В обоих случаях роль МВФ сводится к посредничеству при по-

лучения нуждающимися странами средств от других промышленных и нефтедобывающих государств и установлению контроля над валютно-финансовой политикой страны-заемщика.

"Генеральное соглашение о займах" первоначально было заключено на 4 года, затем неоднократно продлевалось, последний раз — на 5 лет (с октября 1980 по октября 1985 г.). В соответствии с этим соглашением МВФ предоставляет займы сроком до 5 лет из образованного участниками специального фонда в размере 6,4 млрд. СДР. В январе 1983 г. принято решение об увеличении его до 17 млрд. СДР. Доступ к этим средствам смогут иметь не только страны-участницы соглашения, но и другие члены МВФ в том случае, если проблемы их платежей по характеру и масштабам "представляют угрозу для международной валютной системы".

Для финансирования дефицитов платежных балансов, возросших в результате повышения цен на нефть, был создан "нефтяной фонд" в объеме 6,9 млрд. СДР (1974—1976 гг.). Развивающиеся страны (в первую очередь, Англия и Италия) использовали 2/3 средств "нефтяного фонда". Развивающиеся страны количественно преобладали среди получателей кредитов, доля их по сравнению с развитыми капиталистическими государствами невелика. Условия предоставления кредитов из "нефтяного фонда" были жесткие: высокие процентные ставки (не менее 7,2% годовых), обязательное выполнение рекомендации МВФ при проведении национальной энергетической и валютной политики. Вследствие этого, доступ развивающихся стран к ресурсам "нефтяного фонда" был ограничен. Страны получили только часть разрешенных кредитов, покрыв около 1/3 удорожания импорта нефти.

Для расширения кредитной помощи развивающимся странам был создан "доверительный фонд" (1976—1981 гг.) в размере 4,6 млрд. долл., или около 4 млрд. СДР. Он пополнялся доходами от продажи на аукционах части золотых запасов МВФ. Получателями кредитов из этого фонда являлись наименее развитые страны (с доходом на душу населения не выше 300 СДР). Условия данных кредитов были сравнительно льготными: страны-заемщики не вносили в МВФ эквивалент получаемых средств в национальной валюте, процентная ставка

была невысока - 0,5%. Программа помощи, предоставлявшейся из средств "доверительного фонда", была рассчитана на два периода: в течение первого (I.УП.1976 - 30.УІ.1978 гг.) были предоставлены кредиты 43 странам на сумму 841 млн. СДР, в течение второго (I.УП.1978 - 28.П.1981 гг.) - 53 государствам на сумму 2164,5 млн.СДР. "Доверительный фонд", условия кредитования из которого в наибольшей степени отвечали требованиям развивающихся стран, в 1981 г. был практически исчерпан.

В 1979 г. для активизации кредитной политики МВФ был создан "фонд Виттевена" в размере 7,8 млрд. СДР. Он формировался с помощью взносов 14 стран-членов. Эта сумма слишком мала, чтобы удовлетворить потребности развивающихся стран, испытывающих хронические платежные трудности. Кроме того, проценты (14,6% в апреле 1982 г.) по кредитам из этого фонда слишком высоки для беднейших стран, которые могли бы воспользоваться его услугами. Общая сумма кредитов из этого фонда составила 4,2 млрд. СДР (1979-апрель 1982 гг.). В декабре 1980 г. начал функционировать "счет субсидий" (1 млрд. СДР), предназначенный для оказания помощи странам-должникам при выплате процентов по кредитам из "фонда Виттевена". Одна половина "счета субсидий" складывается из поступлений от государств в погашение кредитов "доверительного фонда", другая - путем добровольных взносов стран-членов, имеющих активное saldo платежных балансов. Суммы, предоставляемые со "счета субсидий" очень малы и, в сущности, не облегчают бремя внешней задолженности развивающихся стран.

Создание специальных фондов - вынужденная мера, с помощью которой МВФ пытается приспособиться к сложившейся обстановке. Развивающиеся страны выступают с критикой в адрес Фонда по поводу его условных кредитов. Но ведущие капиталистические страны единодушно высказываются против отмены "обусловленности" кредитов МВФ и превращения его из института, призванного содействовать выравниванию платежных балансов, в банк долгосрочного кредитования экономики развивающихся стран.

МВФ становится главным координатором международных

кредитных отношений. На него ориентируются в своей кредитной политике частные банки и официальные кредитные институты. Хотя МВФ резко увеличил объем кредитов в конце 70-х — начале 80-х гг., основная масса средств для покрытия дефицитов платежных балансов была получена от частных капиталистических банков. Растущая зависимость капиталистических государств от финансовой политики частных банков обусловила пересмотр их отношения к государственно-монополистическому валютному регулированию. До недавнего времени частные банки были вынуждены приспособляться к установкам МВФ. С середины 70-х гг. проявляется противоположная тенденция: частные банки оказывают давление на политику Фонда, рассматривая его как гарант получения максимально высоких прибылей и средство расширения кредитной экспансии в странах-заемщиках. Заключения МВФ о кредитоспособности и экономической политике того или иного правительства расцениваются частными банками как показатель международного доверия и платежеспособности. Поэтому даже скромный заем МВФ может иметь эффект цепной реакции, открывая возможность получения более крупных кредитов на мировом рынке капиталов.

Подобная "цепная реакция" кредитования имела место в 1977—1980 гг. при предоставлении Фондом кредитов Англии, Италии, Португалии, Египту и т.д.

Международные монополии с огромными ликвидными ресурсами, имея в лице МВФ гаранта своих прибылей, не несут перед ним никакой ответственности. Транснациональные корпорации и банки подключаются к мероприятиям МВФ в той мере, в какой его кредитная политика направлена на защиту их интересов, обеспечивая регулярность платежей стран-должников. Что же касается таких областей, как координация выравнивания диспропорций в международных платежах, целенаправленное воздействие на международную ликвидность, то здесь их сотрудничество с Фондом фактически не имеет места.

С помощью МВФ развивающимся странам не удалось решить проблему нехватки ликвидных ресурсов. Во-первых, средства, полученные в пределах резервной позиции в МВФ,

малы и не соответствуют потребностям развивающихся стран в ликвидных резервах. Во-вторых, решение проблемы нехватки ликвидных средств осуществляется путем условных кредитов Фонда, рост которых происходит, в первую очередь, посредством увеличения квот. Но их распределение производится, в основном, в пользу промышленно развитых государств. Отсюда и возникает положение, когда страны, нуждающиеся в дополнительных ликвидных средствах, не имеют преимуществ по сравнению с государствами с благоприятным уровнем резервов. Кроме того, решение проблемы нехватки ликвидных средств путем увеличения условного кредитного компонента чревато антагонистическими противоречиями между развитыми и развивающимися государствами.

Одним из путей решения проблемы нехватки международных ликвидных средств развивающиеся страны видят в увеличении выпуска СДР и изменения порядка их распределения в МВФ.

Как известно, в принятых принципах распределения СДР между странами-членами МВФ в соответствии с их квотами получило свое отражение неравноправное положение стран в нем. Наибольшую сумму СДР в результате двух распределений получили промышленно развитые страны - в 1970-1972 гг. - 74,8% и 1979-1981 гг. - 66,6% общего их выпуска. Развивающиеся страны получили соответственно 21,2% и 24,9%. Кроме того, эти средства распределялись между странами автоматически, независимо от того, имели ли они пассивный или активный платежный баланс, т.е. нуждались в резервах или нет. Как показывает 12-летний опыт функционирования СДР, это привело, во-первых, к образованию избытка нового актива у промышленно развитых стран и нехватки у развивающихся государств, а, во-вторых, ко все большему отвлечению СДР от их главной цели - регулирования платежных балансов и пополнения официальных запасов международных ликвидных средств. СДР интенсивно используются странами для погашения задолженности по займам МВФ и выплаты ему процентов и комиссионных (т.е. для операций, отражаемых на общем счете). За период 1970-1982 гг. в обороте участвовало 45,3 млрд. СДР, причем только

19% общего использования СДР пришлось на непосредственное покрытие дефицитов платежных балансов, 16% - на пополнение запасов ликвидных средств и изменения их состава, 65% всех операций отражались на общем счете МВФ. Система СДР, кроме того, образовала новый канал внедрения долларов в мировой платежный оборот. Американская валюта монополизировала расчеты в рамках системы СДР. За период 1970-1982 гг. более 82% оборота СДР приходилось на обмен этих активов на доллары. США используют систему СДР для поддержки резервной роли доллара.

В настоящее время СДР не превращены в главный резервный актив. Для этого целесообразно ввести "счет замещения", по которому запасы в иностранной валюте, в первую очередь доллары США, можно обменять на СДР (Предполагалась следующая схема функционирования "счета замещения". Страны-участницы депонируют иностранную валюту (первоначально доллары) на счете в МВФ. В обмен они получают "сертификаты", выраженные в СДР. Выпуск сертификатов на сумму эквивалентную депонированным на счете долларам, имел бы такую основу, чем эмиссия СДР. Эмитируемые Фондом СДР не имеют материального обеспечения, тогда как в условиях "счета замещения" сертификаты, выраженные в СДР, обеспечивались бы национальными валютами, а через их посредство - товарной массой, находящейся на рынке страны соответствующей резервной валюты).

Вопрос о создании "счета замещения" был поставлен в МВФ еще в 1972 г., но до настоящего времени он не введен в действие. Решению вопроса о введении "счета замещения" мешают разногласия между странами как по структуре ликвидных резервов, так и по обязательствам, которые в будущем должны принять на себя участники этой системы. Учреждение данного счета означало бы усиление СДР и ослабление роли доллара как международной резервной валюты. Поэтому США, располагая 20% голосов в МВФ, блокируют любые мероприятия по дальнейшему повышению роли СДР. Вместе с тем, как было показано, США с максимальной эффективностью использовали СДР для укрепления международных позиций доллара. Положение, при котором СДР

занимают подчиненную роль и выступают как механизм поддержки доллара, безусловно, выгодно США. Ввиду этого США выступают и против новых выпусков СДР.

Требования развивающихся стран об увеличении выпуска СДР и изменении порядка их распределения в пользу государств, испытывающих острую нехватку валютных ресурсов, встречают упорное сопротивление со стороны империалистических держав. Они заявляют, что "создание международных ликвидных средств и помощь в целях развития преследуют различные экономические цели и связывать их неуместно". Империалистические государства выступают против использования СДР в качестве "безусловных" форм помощи развивающимся странам. Используя зависимость большинства развивающихся стран от международных кредитов, они пытаются связать приток внешней "помощи" с жесткими политическими и экономическими требованиями, которые навязываются через международные организации (в первую очередь, через МВФ). "Безусловный" характер СДР — одна из причин, которая мешает реализации принятой МВФ установки на их трансформацию в главный международный ликвидный актив.

Обострение проблемы нехватки ликвидных средств у развивающихся стран отражает их большую зависимость от целенаправленной политики капиталистических стран. Главные причины обострения этой проблемы — неравноправный характер отношений этих двух групп стран, политика цен и усиливающийся протекционизм западных государств, их открытая дискриминация развивающихся стран и противодействие установлению нового международного экономического порядка.

Т. ТАКЭДА. Первый день нашей работы на этом заканчивается.

5 октября 1983 г.
Утреннее заседание

Председательствует профессор Т.ТАКЭДА.

Т.ТАКЭДА. Доброе утро! Позвольте начать второй день работы нашего симпозиума. Прежде чем перейти непосредственно к вопросам, стоящим на повестке дня, я хотел бы предоставить слово директору ИМЭМО АН СССР профессору А.Н.Яковлеву.

А.Н.ЯКОВЛЕВ. Уважаемые господа! Уважаемые товарищи! Коллеги!

Для меня является большой честью приветствовать Вас здесь на этом симпозиуме. Насколько мне известно, эти симпозиумы уже стали традиционными. А добрые традиции должны уважаться, и они действительно уважаются. Данный симпозиум проводится на базе нашего Института в сотрудничестве с Институтом экономических исследований из Хабаровска. Мы находимся немного подальше от Японии, чем Хабаровск. Но расстояние не влияет на интенсивность изучения в нашем Институте экономических, социальных и политических проблем Японии.

Ныне часто приходится слышать, что мы живем в очень напряженное время. К сожалению, это — не просто модная фраза, это — исторический факт. Напряженность словесно-риторическая сочетается с фактической напряженностью в современном мире. В моем кратком приветствии мне бы не хотелось касаться ни ее причин, ни последствий. Видимо, для нас, — для ученых, — они очевидны. Единственное, на что мне хотелось бы указать, это на роль фактора личной ответственности. Мы не можем избежать этой ответственности, поскольку считаем наши страны (мы — свою, а вы — свою) прекрасными, поскольку мы любим их. Мы не можем не отвечать за все то, что происходит в наших странах, в мире в целом.

Именно с такой позиции мне бы хотелось подчеркнуть особую важность и значимость встречи, которая происходит в эти дни. Когда я смотрю на повестку дня советско-японского симпозиума, у меня возникает чувство оптимизма, так как она, судя по всему, нацелена в завтрашний день.

Мне хотелось бы еще раз самым искренним образом приветствовать наших гостей в стенах ИМЭМО АН СССР, пожелать им успеха в работе и в личной жизни. Спасибо.

Т.ТАКЭДА. Большое спасибо, господин директор Яковлев, за Ваше приветствие. Позвольте теперь приступить к теме сегодняшних заседаний – проблемам японской экономики. Если вы помните, вчера здесь выступал профессор Сигэдзи Окумура. Сегодня одним из докладчиков будет еще один Окумура – Хироси, который коснется предпринимательских групп в Японии. Предоставляю ему слово.

Х.ОКУМУРА.

Важной особенностью современной японской экономики является концентрация богатства в руках корпорированных предприятий – юридических лиц. Как видно из таблицы 1, где приведены данные о распределении национального богатства по сферам экономики, за 15 лет – с 1955 по 1970 год (это был период действительно высоких темпов роста японской экономики), совокупная доля домашних хозяйств и некorporированных предприятий в национальном богатстве значительно уменьшилась – с 42,6 до 34,6%. Доля предприятий общественного сектора и предприятий, контролируемых правительством, незначительно возросла – с 22,4 до 23,3%. Доля же частных корпорированных предприятий – юридических лиц существенно увеличилась – с 31,0 до 37,3%. Обратимся теперь к данным таблицы 2, отражающим отраслевую структуру совокупных активов сектора предприятий (включая правительственные предприятия). Здесь наблюдается подавляющее преобладание обрабатывающей промышленности: ее доля достигает 37,7%. Она существенно возросла за рассматриваемый пятнадцатилетний период. В рамках самой обрабатывающей промышленности значительно возрастал удельный вес тяжелой и химической промышленности: металлургии и металлообработки, общего и транспортного машиностроения, "прочих" отрас-

лей. Таким образом, можно сказать, что начавшийся с 1955 года период быстрого роста японского капитализма характеризуется концентрацией богатства в руках частных корпорированных предприятий — юридических лиц, а среди них — в руках предприятий тяжелой и химической промышленности (статистические данные о национальном богатстве за период после 1970 г. пока не опубликованы, но по всей видимости, удельный вес сектора услуг опережает соответствующий показатель для сектора тяжелой и химической промышленности, а тенденция к концентрации богатства в секторе частных корпорированных предприятий — юридических лиц остается без изменений).

Безусловно, подобная концентрация богатства в секторе частных корпорированных предприятий — юридических лиц означает его сосредоточение в руках крупных компаний. По данным вышеупомянутой статистики национального богатства, в конце 1970 года в стране насчитывалось примерно 703 тыс. предприятий — юридических лиц. Доля компаний с акционерным капиталом не менее 1 млрд. иен — составляла 0,2%, но на них приходилось 55,5% суммы активов. По данным "Статистического ежегодника предприятий — юридических лиц", в 1981 фин.г. всего насчитывалось 1714885 коммерческих предприятий — юридических лиц (не считая сферы финансов и страхования) — из них лишь 2088 предприятий с акционерным капиталом не менее 1 млрд. иен. Последние, однако, владели 41,2% суммы активов.

Крупные компании не только концентрируют богатство в своих руках, но и включают большое число предприятий в подконтрольные предпринимательские группы, а также образуют предпринимательские группы на основе горизонтальной интеграции друг с другом. Тенденция к усилению концентрации активов и продаж в крупных компаниях наблюдается на этапе монополистического капитализма во всех странах. Однако широкое развитие на этой основе межфирменных связей — существенная отличительная особенность Японии. Рычагами межфирменных связей являются владение акциями, совмещение должностей (или делегирование должностных лиц), кредитование и т.д. На этой основе устанавливаются длительные ус-

Таблица I

Изменения в распределении совокупных активов
по сферам экономики (чистые активы в номинальном выражении)

2

Сектора экономики	1970	1955	Изменение (с 1955 по 1970)
Все сектора	100,0	100,0	-
Общественный сектор	14,1	15,0	-0,9
Имущество, находящееся в ведении центрального правительственного аппарата	1,9	4,5	-2,6
Имущество, находящееся в ведении органов местного самоуправления	3,9	5,3	-1,4
Имущество общественного пользования	8,3	5,2	3,1
Сектор предприятий	54,0	50,8	3,2
Государственные предприятия	9,2	7,4	1,8
Предприятия, находящиеся в ведении центрального правительственного аппарата	6,2	6,4	-0,2
Предприятия, находящиеся в ведении органов местного самоуправления	3,0	1,0	2,0
Частные предприятия	44,8	43,4	1,4
Корпорированные предприятия-юридические лица	37,3	31,0	6,3
Некорпорированные предприятия	7,5	12,4	-4,9
Сектор некоммерческих организаций	4,8	4,0	0,8
Сектор домашних хозяйств	27,1	30,2	-3,1

Источник: Управление экономического планирования "Сводный доклад об обследовании национального богатства", т. I, с. 65.

Таблица 2

Изменения в отраслевой структуре совокупных
активов сектора предприятий

Отрасли	1970	1955	Изменения (1955- 1976)
Все отрасли	100,0	100,0	-
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	7,3	11,1	-3,8
Добывающая промышленность	0,7	1,9	-1,2
Строительство	6,4	1,7	4,7
Обрабатывающая промышленность	37,7	29,9	7,8
В том числе:			
пищевая	3,1	2,9	0,2
текстильная и швейная	3,0	5,8	-2,8
деревобработывающая и мебельная	1,1	1,8	-0,7
металлургическая и металлообрабатывающая	8,6	5,1	3,5
общее и транспортное машиностроение	10,9	5,6	5,3
прочие отрасли	11,0	8,7	2,3
Оптовая и розничная торговля	14,8	18,8	-4,0
Финансы и страхование; операции с недвижимостью	6,0	6,0	0,0
Транспорт и связь	13,8	15,9	-2,1
Электро-, газо- и водоснабжение	9,3	11,2	-1,9
Услуги	4,0	3,5	0,5

Источник: тот же, с. 65.

точиные деловые отношения.

Структура собственности на акции в Японии такова, что 60% акций компаний, зарегистрированных в I-ой секции Токийской биржи, находится в руках банков и других финансовых учреждений, компаний, производственной сферы. В основном они владеют акциями с целью поддержания межфирменных связей!

Что касается совмещения должностей, то хотя это явле-

ние не так распространено, как в США и ФРГ, оно наблюдается достаточно часто. Более типичным для Японии является делегирование должностных лиц — из банков в корпорации производственной сферы, из материнских компаний — в дочерние компании и компании-партнеры.

Удельный вес взаимного кредитования в рамках предпринимательских групп и объединений в тенденции снижается, но все компании имеют свой основной банк и зависят от кредитования в рамках банковской группы. Ситуация сейчас такова, что "нет компании без головного банка". Кроме этого, особенностью Японии является широкое развитие межфирменного кредитования. Здесь высок удельный вес кредитов универсальных торговых компаний. Эти кредиты являются рычагом упрочения межфирменных связей. В последнее время в результате развития компьютеризации средством укрепления связей между компаниями становится использование информационного потенциала.

На основе подобных межфирменных связей строятся деловые отношения между компаниями. Если рассматривать компании как один из хозяйственных субъектов и принимать во внимание, что сделки осуществляются между физическими лицами (потребителями), компаниями, государством, различными некоммерческими организациями, а также с зарубежными странами, то следует отметить такую японскую особенность, как высокий удельный вес сделок между компаниями. Так, принято считать, что почти вся оптовая торговля — это сделки между компаниями, а розничная — между компаниями и индивидуальными потребителями. В Японии в оптовой торговле товароборот в 4 раза больше, чем в розничной (по данным торговой статистики 1976 г.), в то время как в США — в 1,6 (1972 г.), ФРГ — в 1,7 (1975 г.), Англии — 1,9 (1974 г.). Отсюда видно, что в Японии превышение особенно велико.

Другой пример. В автомобильной промышленности удельный вес внутрифирменного производства компаний "Тоёта" и "Ниссан" в стоимости их конечной продукции составляет 30-40%, а у американской "большой тройки" — 60-70%. Низкий удельный вес внутрифирменного производ-

ства свидетельствует о значительной роли закупок различных деталей со стороны илп, иными словами, о высоком удельном весе межфирменных сделок.

Тот факт, что в Японии межфирменные сделки занимают столь большое место, свидетельствует о широкой сфере распространения межфирменных связей и в то же время говорит о том, что эти последние нацелены на придание указанным сделкам долговременного и устойчивого характера. По своей сути сделки между компаниями — это не рыночные сделки, не купля-продажа на основе конкуренции. Это партнерские сделки, по взаимному соглашению. Рыночные сделки осуществляются между случайными многочисленными продавцами и покупателями. В партнерской сделке контрагент строго определен. Безусловно, и в США, и в европейских странах межфирменные сделки являются партнерскими. В этих странах, однако, велик удельный вес спотовых сделок. В Японии же значительное место занимают межфирменные деловые отношения на долговременной стабильной основе. В этом заключается ее особенность.

Итак, с одной стороны, в Японии получили значительное развитие связи между компаниями, межфирменные деловые отношения носят устойчивый долгосрочный характер. С другой стороны, между компаниями идет острая конкуренция. На первый взгляд, межфирменные связи и межфирменная конкуренция — это взаимоисключающие понятия. Но тот факт, что они существуют одновременно, представляет собой японскую особенность.

Конкретно это выглядит следующим образом. На этапе деловых операций между компаниями (деловых операций с промежуточным продуктом) имеет место сотрудничество, однако на этапе деловых операций о продуктом для конечного потребления предприятия отчаянно конкурируют друг с другом за долю на рынке. При этом и на этапе деловых операций между компаниями, с одной стороны, существуют длительные устойчивые межфирменные отношения, с другой — разворачивается острая конкуренция за новых возможных партнеров по деловым операциям. Таковы формы межфирменной конкуренции. Поскольку это локализованная конкуренция,

она оказывается излишне острой. Для того, чтобы обеспечить себе партнеров по деловым операциям, компании какое то время конкурируют, игнорируя рентабельность. В этом заключается смысл понятия "чрезмерной конкуренции".

Японские межфирменные объединения можно разделить на два больших класса: вертикальные предпринимательские группы ("кэйрэцу") и горизонтальные предпринимательские объединения ("сидан"). Начнем наш анализ с вертикальными предпринимательских групп. Термин "кэйрэцу" ("предпринимательская группа") или "кэйрэцука" ("группирование") начал использоваться во время II-ой мировой войны. Для перевода на иностранные языки он труден. Безусловно, понятие группы включает дочерние и родственные компании. Оно, однако, не ограничивается ими, представляет собой более широкую категорию. Обычно, когда мы говорим "дочерняя компания", мы имеем в виду, что материнская компания владеет не менее 50% ее акций; когда говорим "родственная компания" — этот показатель составляет не менее 20 или не менее 10%. В группированной же фирме материнская компания подчас вообще не имеет акций. Статистика, которая бы полностью отражала положение с "кэйрэцу", отсутствует. Однако, например, по данным обследования 100 ведущих корпораций (не включена сфера финансов), проведенного в 1982 г. Комиссией по справедливым и честным сделкам, эти 100 корпораций имеют 8529 родственных (где они владеют не менее 10% акций) и 2995 дочерних фирм. Особенно много родственных фирм имеют универсальные торговые, электротехнические, автомобилестроительные, металлургические компании. Кроме того, важно, что эти родственные фирмы группируют вокруг себя множество субподрядных предприятий.

Особенность при этом заключается в том, что субподрядчики I-го, 2-го, 3-го звена образуют вертикальную пирамиду. По данным правительственной "Белой книги по мелким и средним предприятиям" (1982 г.), удельный вес предприятий, осуществляющих субподрядные работы, среди всех мелких и средних предприятий составляет 65,5%. Таким образом, в экономике сложилась вертикальная система

отношений группирования - и в ее рамках материнские и группированные фирмы неравноправны. В этом заключается отличие от вертикальной интеграции в США и европейских странах. В последнее время в США и Европе на "кэйрэцу" обращают все большее внимание как на один из факторов высокой международной конкурентоспособности японских компаний. Безусловно, "кэйрэцу" является одним из столпов японской предпринимательской системы.

Существуют разные причины, по которым крупные компании идут на создание своих "кэйрэцу". Первая из них - использование разрывов в зарплате. Как это следует из сказанного выше, процесс группирования стал развиваться в годы II-ой мировой войны, а в послевоенный период получил особенно широкое распространение, начиная с войны в Корее (1950 г.). В то время разрыв в зарплате между крупными и средними и мелкими предприятиями был велик. Серьезной проблемой являлась "двойственная структура" японской экономики. Группирование как раз и строилось на использовании этой "двойственной структуры". Далее, со вступлением экономики в 1955 г. в полосу высоких темпов роста возник дефицит молодой рабочей силы, и разрыв в зарплате стал сокращаться. Однако и в настоящее время между крупными и средними и мелкими предприятиями существуют ощутимый разрыв в зарплате рабочих среднего и старшего возрастов, и нельзя отрицать, что цель группирования заключается в использовании этого разрыва.

Вторая цель заключается в перекладывании риска материнскими компаниями на группированные. Например, когда у материнской компании возникает намерение проникнуть в новую отрасль или производство, она, опасаясь рисков, связанных с возможной неудачей, заставляет это делать группированную фирму. Перепоручение группированным фирмам производств, развитие которых чревато обострением проблемы окружающей среды и т.д., - это тоже уход от предпринимательского риска.

В-третьих, в последнее время получило распространение выделение отдельных подразделений материнской компании в самостоятельные фирмы с тем, чтобы избежать орга-

визационного разбухания. Это явление получило название "метод расстановки дочерних фирм". Он привлекает внимание потому, что отражает стремление к большему делегированию компетенции в рамках системы децентрализованных производственных отделений.

Для некоторых средних и мелких предприятий в результате открываются возможности роста в рамках предпринимательской группы. Однако нельзя отрицать, что отношения материнских и группированных компаний носят долгосрочный и строго регламентированный характер и что в широком смысле слова для последних существуют ограничения предпринимательской деятельности. В периоды низкой конъюнктуры отношения с группированными предприятиями зачастую свертываются — так было раньше, так остается по сию пору.

В противоположность "кэйрэцу", представляющему собой вертикальную, пирамидальную систему контроля со стороны материнских компаний, предпринимательские объединения ("сиданы") основаны на горизонтальных связях крупных компаний-партнеров. Конечно, все крупные компании имеют под своим "зонтиком" группированные фирмы, но все эти компании объединены горизонтальными связями в "сиданы".

Что же такое "сидан"? Первая его характерная черта — взаимное владение акциями. Компании одного "сидана" владеют акциями друг друга. Любая из них имеет не более 1-2% акций каждого из своих партнеров, но если посмотреть, какая доля всех ее акций принадлежит другим компаниям "сидана", то окажется, что она составляет 20-30%. Такое взаимное владение акциями компаниями-партнерами представляет собой специфическое явление для послевоенной Японии.

Во-вторых, на основе взаимного владения акциями сложилась система регулярных совещаний президентов компаний. Они носят секретный характер. Темы происходящих на них дискуссий за пределами узкого круга неизвестны. Но материальной основой для таких совещаний является взаимное владение акциями, и фактически они оказываются встречами крупных акционеров.

Дело в том, что хотя сам президент как физическое

лицо и не является крупным акционером, ему в качестве высшего менеджера принадлежит право представлять акции, которыми владеет компания как юридическое лицо.

Совещания президентов разных объединений известны под названиями "совещания по пятницам" ("Мицубиси"), "встречи каждый второй четверг" ("Мицуи"), "общество чистой воды" ("Сумитомо"), "встречи Фуё" ("Фуё"), "встречи по третьим средам" ("Саява"), "встречи по третьим пятницам" ("Дайити кангин").

В-третьих, члены каждого объединения создают совместные компании. В 50-е годы совместные компании создавались в атомной энергетике и нефтехимии, в 70-е - в сферах градостроительства, разработки нефтяны месторождений, освоения мирового океана, индустрии информации. Это способствует углублению отношений, основанных на общности интересов членов объединений.

В-четвертых, ядром каждого из объединений является крупный городской банк, он исполняет роль главного банка для членов "сюдана" и осуществляет кредитование в объединении. Входящие в то же объединение траст-банк, компания по страхованию жизни, компания по страхованию от убытков и т.д. помогают городским банкам осуществлять такое кредитование.

В-пятых, еще одним ядром в предпринимательских объединениях являются универсальные торговые компании. Они выполняют роль посредников в деловых операциях между членами объединений, стимулируют такие операции. Кроме этого, универсальные торговые компании выступают как организаторы крупных зарубежных проектов, в которых участвуют члены объединения, а также как посредники между ними и компаниями, не входящими в объединение.

В-шестых, каждый "судан" является не просто объединением предприятий определенной отрасли. Объединения распространяют сферу своего функционирования на все отрасли, представляют собой универсальные многоотраслевые комплексы. Стержнем каждого комплекса является тяжелая и химическая промышленность, в этой сфере действуют наиболее мощные компании "сюдана".

Существует шесть объединений, к которым приложимы шесть вышеназванных признаков. Это не значит, что каждому объединению целиком и полностью присущи все признаки. К тому же по сравнению со старыми "дзайбацу" — "Мицубиси", "Мицуи" и "Сумитомо", — три другие объединения, — "Фуѳ", "Дайити — кангин" и "Санва", менее монолитные. Тем не менее, несмотря на такие различия, участники шестерки объединений либо, в общем, соответствуют всем шести признакам, либо приближаются к подобному соответствию.

Надо также отметить, что предпринимаются усилия к формированию ряда других объединений, в частности, вокруг Японского банка промышленного развития и банка Токай. Но, если исходить из шести перечисленных признаков, то станет очевидным, что усилия эти пока не привели к конечному результату.

Позиции, занимаемые шестью предпринимательскими объединениями в японской экономике, показаны в таблице 3.

Таблица 3

Позиции шести крупнейших предпринимательских объединений в японской экономике (1981 ф.г.)

%

Показатель	Сово- кушные активы	Чистые активы	Акцио- нерный капи- тал	Вы- руч- ка от про- даж	Обыч- ная при- быль ¹⁾	Теку- щая при- быль ²⁾	Чис- ло зая- тых
Объединение							
Все 6 объеди- нений	25,94	18,08	16,46	15,78	19,23	25,31	5,11
в том числе:							
Три объеди- нения, сфор- мировавшие- ся вокруг старых "дзайбацу"	12,42	8,23	7,53	7,38	8,49	11,71	2,03
Другие три объединения	13,53	9,85	8,93	8,40	10,74	13,61	3,08

Продолжение таблицы 3

Показатель	Совокупные активы	Чистые активы	Акционерный капитал	Выручка от продаж	Обычная прибыль	Текущая прибыль	Число занятых
Объединение							
Все корпорированные предприятия-юридические лица	100	100	100	100	100	100	100

Примечания:

1. Обычная прибыль представляет собой сумму прибыли от основных и побочных видов деятельности компаний за вычетом издержек от обоих видов деятельности (прим.ред.)
2. Текущая прибыль (за отчетный период) представляет собой сумму обычной прибыли и прибыли экстраординарной при вычете экстраординарных издержек (прим.ред.).
3. Данные об акционерном капитале не включают компании по страхованию жизни, данные о выручке от продаж - финансовые учреждения, данные об обычной прибыли - компании по страхованию от убытков, данные о количестве занятых - компании по страхованию жизни и страхованию от убытков.
4. Данные по компаниям, принадлежащим к двум и более объединениям, соответствующим образом учтены во второй и третьей строках таблицы.
5. Источник: Комиссия по справедливым и честным сделкам. "О положении предпринимательских объединений".

Безусловно, помимо членов "сиданов", существует и немало других компаний. Они либо являются независимыми, либо входят в "кэйрэцу".

Исторически основой формирования предпринимательских объединений послужили "дзайбацу". Но в противоположность "дзайбацу", которые были концернами-пирамидами, где на "вершине" располагались головные компании-холдинги, в предпринимательских объединениях крупные компании, имея под своими "зонтиками" множество группированных фирм, связаны

горизонтальными связями, являются по отношению друг к другу равноправными партнерами.

Во-вторых, "дзайбацу" в своем законченном варианте — это господство одной семьи — крупного акционера холдинговой компании. Предпринимательские же объединения отличаются от них тем, что подобное господство отдельных людей или семей здесь отсутствует. В рамках перехода от "дзайбацу" к предпринимательским объединениям произошел переход от частного капитализма к корпоративному.

Среди функций предпринимательских объединений внимание ученых-экономистов в последнее время привлекает функция перекладывания риска и функция своего рода "информационного клуба". Однако предпринимательские объединения формировались не потому, что возникала потребность в выполнении какой-либо одной функции. Исторически следуя за "дзайбацу", они выполняют самые разнообразные функции, которые видоизменяются с течением времени. Предпринимательские объединения не являются закрытыми автаркическими образованиями. Они осуществляют многочисленные деловые операции с другими компаниями. Рассматривать их как закрытые объединения было бы ошибкой. Один из источников силы объединений состоит как раз в том, что они поддерживают широкие деловые отношения с компаниями со стороны.

Так называемая "теория господства менеджеров" основывается на положении о распылении акций. В Японии, однако, акции не только не распыляются, а наоборот, концентрируются в руках придлических лиц, или же крупных компаний. Здесь неприменимы теории "господства менеджеров" или "господства без собственности", которые базируются на классическом положении о "распылении акций", бытующем со времен Берли и Мянза.

С другой стороны, в США с 50-х годов наблюдается явление, известное как институционализация (Institutionalization) акционерной собственности. Она основана на том, что увеличилось число акций, находящихся в руках пенсионных фондов (Pension Fund), инвестиционных и кредитных фондов (Mutual Fund), компаний по страхо-

ванию жизни (Life Insurance), благотворительных фондов (Foundation). Кроме этого, все большее число акций попадало в собственность трастовых отделов банков (Bank Trust Department), которым поручали управление своими активами пенсионные фонды и отдельные лица. Не приобретают ли эти институты-инвесторы (Institutional Investor), т.е. доверительные фонды банков, благодаря такому владению акциями, контроля над компаниями? Такой вопрос был поставлен комиссиями Петмана и Меткафа.

Поскольку этим институтам-инвесторам поручается управление активами собственников (тех, кто получает прибыль, Beneficiary), они должны уделять основное внимание результатам управления фондами, и, таким образом, не могут долгое время стабильно владеть акциями так, чтобы контролировать компании.

В противоположность этому, в Японии акциями владеют банки (в США владение акций коммерческими банками запрещено) и компании производственной сферы. Они с самого начала приобретают акции для обеспечения межфирменных связей, приобретают как ценные бумаги, позволяющие осуществлять контроль. В этом состоит коренное различие между институционализацией акций (Institutionalization) в США и Англии и их "корпоратизацией" (Corporatization) в Японии. По меньшей мере, поскольку в Японии собственность на акции высококонцентрирована, здесь нельзя говорить о "господстве без собственности".

Выше мы уже касались вопроса о взаимном владении акциями в рамках предпринимательских объединений. Первый важный момент здесь заключается в том, что каждая компания "сидана" в отдельности владеет не столь уж значительным числом акций других компаний-партнеров, но все компании-члены объединения в совокупности являются крупным акционером любой отдельно взятой компании "сидана", акционером, на которого приходится 20-30% ее акций. Иногда утверждают, что поскольку на каждую компанию приходится не более 1-2% акций, говорить о контрольном пакете нет оснований. Но для чего же тогда существует эта собственность?

Очевидно, что дивиденды и прибыль от повышения курса не являются целью приобретения этого вида ценных бумаг. Существует точка зрения, согласно которой данные акции представляют собой ценные бумаги, заменяющие визитные карточки и существующие для установления контактов. Или же ценные бумаги, способствующие осуществлению деловых операций. Однако не вызывает сомнений, что в широком смысле слова они — эти акции — есть не что иное, как ценные бумаги, позволяющие осуществлять контроль.

Одна фирма сама по себе не может осуществлять контроль, но объединение в целом становится крупным акционером, и фирма, попадая под его контроль, в то же время осуществляет контроль сама. Такая система взаимного контроля приобретает характер (Constellation of interests), "созвездия деловых интересов", о котором говорит Джон Скотт.

Во-вторых, важно то, что корпорации, выступающие в качестве крупного акционера представляют менеджеров. Они осуществляют взаимный контроль, опираясь на взаимное владение акциями юридическими лицами. Взаимный контроль способствует дальнейшему укреплению доверительных отношений между менеджерами. Дело в том, что если менеджер одной стороны не будет доверять менеджеру другой, то он и сам не будет пользоваться доверием, и оба потеряют место менеджеров. Оформление такой сети отношений как раз и означает наличие предпринимательских объединений. На ней обычно и основывается управление ими. Однако если одна из компаний-членов объединения оказывается в тяжелом финансово-экономическом положении или сталкивается с трудностями, члены объединения в качестве крупного акционера приступают к ее перестройке и меняют менеджеров этой компании.

Таким образом, хотя сами менеджеры компаний-членов объединения и не являются крупными акционерами, они контролируют корпорации-партнеры, опираясь на акции, которыми владеет их корпорации как юридические лица. Контролируют корпорации, следовательно, менеджеры, но это не "контроль без собственности", а "контроль менеджеров, ос-

нованный на собственности юридических лиц". Это не контроль отдельных лиц или семей, основанный на собственности, как в прежних "дзайбацу". Это и не "господство менеджеров, не опирающееся на собственность". Менеджеры всецело опираются на собственность корпораций — юридических лиц. Стоит им покинуть корпорацию, и они становятся самыми что ни на есть обычными людьми. Сейчас широко обсуждается проблема ущерба от "старых" (по возрасту) менеджеров крупных компаний. Дело в том, что ушедший с поста президент зачастую становится председателем совета директоров, потом советником, консультантом и т.д. Так он "держится" за компанию до самой смерти. Этот феномен следует именовать не диктатурой менеджеров, а корпоративным абсолютизмом.

Кто управляет Японией? Обычно говорится, что комплекс, в который входят правительство, бюрократический аппарат и деловые круги. Вопрос, однако, заключается в том, какова структура деловых кругов. Часто говорится, что в Японии господствует монополистический капитал. Но кто такие монополистические капиталисты? Об этом необходимо сказать ясно и конкретно. Когда мы говорим "капиталист" в представлении обычно встает капиталист индивидуальный. Но в предпринимательских объединениях и в независимых крупных компаниях фактически не бывает так, чтобы как капиталист господствовал индивидуальный крупный акционер. Нельзя сказать, что крупных индивидуальных акционеров в компаниях нет совсем, но их очень мало. Например, в компании "Мацусита дэнки сангё" основателем был Коносукэ Мацусита, и он же известен как крупный индивидуальный акционер. Однако сейчас его пакет акций в "Мацусита дэнки сангё" составляет менее 3%, что меньше, чем, например, у корпорации "Сумитомо сэймэй" и банка "Сумитомо".

Безусловно, подавляющее большинство средних и мелких предприятий контролируется индивидуальными капиталами и их собственность велика. В противоположность этому крупные компании контролируют менеджеры. Именно они заправляют в деловом мире, сосредоточив в своих руках огромную власть. Однако их собственность и доходы невелики по сравнению с частью владельцев средних и мелких предприятий или тех нуворишей, которые разбогатели на

операциях с земельными участками. Таким образом, особенностью современной Японии является наличие на одном полюсе зажиточных слоев, владеющих индивидуальной собственностью, а на другом — менеджеров крупных предприятий, собственность которых не так велика, но которые обладают огромной властью. Если в довоенной Японии, подобно тому как это имеет место в современной Западной Европе и США, слой богачей и слой управляющих фактически совпадали друг с другом, то в современной Японии эти два слоя разделены.

Отвечая на вопрос о том, кто управляет Японией, мы должны четко указать, что по крайней мере в деловых кругах это — менеджеры крупных компаний, а не индивидуальные капиталисты. В этом и состоит подлинная основа японского корпоративного капитализма. В управляющем Японией правительственно-бюрократическо-финансовом комплексе наиболее важную роль играют деловые круги, а в них власть захватили менеджеры предпринимательских объединений и независимых компаний.

Последнее становится очевидным, если, например, посмотреть, кто входит в руководство Федерации предпринимательских организаций ("Кэйданрэн"), которую часто называют "главным храмом" японского бизнеса. Президент "Кэйданрэн" — Ёсихиро Инаяма, — бывший президент "Синниттацу", принадлежит к группе менеджеров крупных независимых компаний. Среди вице-президентов "Кэйданрэн" — представители групп "Мицубиси", "Мицуи", "Сумитомо", "Фуѳу", а также менеджеры таких независимых компаний, как "Токѳ дэнрѳку", "Идэмицу косан" и т.д. Представители предпринимательских объединений не были президентами "Кэйданрэн", но их пребывание на постах вице-президентов стало правилом. И это происходит потому, что предпринимательские объединения занимают значительное место в экономике.

Согласно данным обследования Комиссии по справедливым и честным сделкам, приведенным в таблице 3, компании-члены 6 предпринимательских объединений, участвующие во встречах президентов, контролируют 25,94% обшей по стране суммы активов. Если принять во внимание, что этот показатель не включает дочерние и родственные компании, а также то, что существует немало компаний, представители которых не участвуют во встречах президентов, но которые тем не менее

бесспорно принадлежат к предпринимательским объединениям, то будет правомерным считать, что в действительности удельный вес предпринимательских объединений еще выше. Опираясь на столь мощные позиции в экономике, менеджеры "сюданов" оказываются способными сосредоточить в своих руках власть в деловом мире.

Если рассматривать нынешнее японское общество как общество корпоративного капитализма, то подлинным воплощением его будут именно предпринимательские объединения.

Во-первых, корпоративный капитализм как таковой олицетворяется отсутствием в "сюданах" крупных индивидуальных акционеров, осуществляющих контроль. Во-вторых, взаимное владение акциями в предпринимательских группах позволяет предотвратить захват контроля (takeover) над японскими предприятиями иностранным капиталом. То обстоятельство, что такого захвата не происходит, культивирует преданность менеджеров и персонала своей фирме, создает систему отношений, при которых интересы фирмы — всегда на первом месте. В-третьих, система корпоративного капитализма, или, что то же самое, система, где главное — интересы фирмы, поддерживается межфирменными связями. Предпринимательские объединения являются классическим тому примером.

Таким образом, логика корпоративного капитализма прекрасно проявляется в предпринимательских объединениях. Многие независимые гигантские компании также в той или иной форме связаны с предпринимательскими объединениями. Бывают также случаи партнерства между независимыми компаниями. Все подобные связи строятся на принципах, сходных с теми, которые имеют место в предпринимательских объединениях. В этом смысле мы не можем противопоставлять предпринимательские объединения и независимые гигантские компании.

Основа для корпоративного капитализма подобного рода была заложена в послевоенные годы в результате респуска "дзайбацу". В период высоких темпов роста японской экономики, начавшийся с 1955 года, корпоративный капитализм оформился окончательно. Что касается предпринимательских объединений, то подлинной основой для их

создания также стал роспуск "дзайбацу", а развились они в период высоких темпов экономического роста.

Выше уже отмечалось, что ядром предпринимательских объединений являются компании тяжелой и химической промышленности. Это же можно сказать и обо всем японском монополистическом капитализме. Во-первых, производство в тяжелой и химической промышленности носит так называемый "окольный" характер, что обуславливает многочисленность межфирменных деловых операций. Во-вторых, в этих отраслях велико значение эффекта масштабности, т.е. в более выгодном положении находятся те фирмы, которые, благодаря групповому кредитованию, оказываются способными аккумулировать громадные средства. По этим двум причинам условия в тяжелой и химической промышленности в наибольшей степени способствуют формированию предпринимательских объединений.

Можно сказать, что высокие темпы роста японской экономики были равнозначны сдвигу в отраслевой структуре хозяйства в направлении повышения удельного веса тяжелой и химической промышленности. В этом же заключался и секрет развития предпринимательских объединений. Однако после кризиса 1973 года повышение удельного веса тяжелой и химической промышленности застопорилось. В этой связи сталкиваются с трудностями и предпринимательские объединения.

Пути их преодоления объединения ищут по трем направлениям: 1) освоение новые отраслей, новой техники; 2) проникновение за рубежи страны; 3) милитаризация. Сейчас большие надежды связываются с первым направлением, но широкие возможности здесь отсутствуют. Остаются, таким образом, второе и третье направления. Второе направление, как свидетельствует провал плана строительства группой "Мицуи" нефтехимического комбината в Иране, связано с большим риском. Третье направление — милитаризация, которую следует особенно остерегаться впредь.

Для предпринимательских объединений еще более крупной проблемой являются внешнеторговые трения. США и страны ЕЭС выступают с открытой критикой объединений, утверждая, что "суданы" создают препятствия на пути импорта,

провоцируя таким образом внешнеторговые трения. Японский МИД и Комиссия по справедливым и честным сделкам выступают с опровержениями, но их аргументы не убеждают критиков.

То, что США, ранее распустившие "дзайбацу", сегодня критикуют "сюданы", представляет собой не что иное как насмешку истории. Интересно, что в настоящее время, когда внутри страны критика "суданов" пошла на убыль, их наиболее резкими критиками выступают США и страны ЕЭС. Они осуждают "сюданы" за то, что, во-первых, осуществляя сделки внутри объединения, они препятствуют импорту зарубежной продукции; во-вторых, взаимное владение акциями в объединениях препятствует установлению контроля над ними со стороны иностранного капитала. Утверждается, что, хотя Япония и объявила о либерализации рынка капиталов, на деле она препятствует ей, создавая стабильную систему владения акциями. Случаев скупки иностранным капиталом акций японских компаний и установления его контроля над ними фактически не наблюдается.

Таким образом, наиболее крупной из назревших проблем предпринимательских объединений являются отношения с США и Европой, обострение существующих антагонизмов. Япония, следуя за США в политической сфере, исключительно остро соперничает с ними в сфере экономической. В будущем это соперничество, очевидно, станет наиболее значительной проблемой для предпринимательских объединений.

Корпоративный капитализм — это система, где на первом месте стоят интересы фирмы. Данная система вобрала в себя профсоюзные организации и служащих, создала идеологию, согласно которой "компания — одна семья". Это явилось движущей силой развития японских компаний. Однако вбирая одни элементы, компании одновременно отсекают от себя другие. Таковыми являются временные работники, внештатные работники, работники, занятые неполный рабочий день. Отсечены от компаний и субподрядные предприятия.

От корпоративного капитализма в социальном смысле отсечены также старики, домохозяйки, дети. Слабые поистине приносятся в жертву. В результате среди них зреет недовольство, которое проявляется, в частности, и в такой

форме, как криминальная преступность.

Если бы все ограничивалось только этим, то могло бы показаться, что у корпоративного капитализма нет серьезных врагов, что он побеждает. Но в последний момент он столкнулся с самой большой трудностью. Речь идет о внешнем враге: о США и странах ЕЭС. В этом смысле внешнеторговые трения для японского корпоративного капитализма, для предпринимательских объединений становятся наиболее значительной и к тому же долговременной угрозой. Как устранить разрыв между политическим сотрудничеством и экономическим противоборством? От этого впрямь будут зависеть судьбы Японии.

Т. ТАКЭДА. Большое спасибо. Переходим к обсуждению доклада. Слово имеет сотрудница сектора экономики Японии ИМЭМО Е.Л. Леонтьева.

Е.Л. ЛЕОНТЬЕВА. Я постараюсь быть краткой и совместить свой комментарий с вопросами к докладчику. Тема доклада Х.Окумура — не совсем та область, которой я занимаюсь. Я специалист в области макроэкономических проблем. Но характеристика предпринимательской структуры японской экономики дана в докладе Х.Окумура чрезвычайно интересно. Я знакома с его подходом к этой проблематике по статьям, опубликованным в журнале "Экономисутто" в июле 1982 г. и в приложении к журналу "Тоё кайдзай" в начале 1983 г. Его характеристика предпринимательской структуры выходит за рамки таких традиционных проблем, как концентрация производства и капитала, роль предпринимательского сектора в распределении накопленного общественного богатства, соотношение монополистических групп по их реальной мощи, связи монополистических корпораций с мелким бизнесом и т.д. В центре внимания докладчика — те свойства предпринимательской структуры японской экономики, которые являются сейчас объектом весьма активной полемики, принявшей международный характер. Дело в том, что вопрос о предпринимательской структуре японской экономики сейчас уже вынесен, говоря абстрактным языком, на уровень межимпериалистических противоречий. Тот упрек, с которым обращаются к японскому монополистическому капиталу его соперники в США и ЕЭС, состоит в том, что "силы сцепления", действующие в

предпринимательском секторе Японии, повышают совокупную концентрацию экономической мощи и действуют как общенациональный барьер для зарубежной торговли и предпринимательской деятельности. Это, если хотите, новая вариация на тему "Джапан. инкорпорейтед". Но в этом контексте оценка "сил сцепления" в предпринимательском секторе имеет и другое звучание. Речь идет об участии рыночных механизмов в функционировании предпринимательского сектора.

Реальность стоящих за этой полемикой мер империалистических противоречий связана не только и даже не столько с этой "силой сцепления", сколько с различной адаптивностью национальной предпринимательской структуры в целом и монополистического капитала в особенности. Эта проблема адаптивности в меняющихся условиях мирового капиталистического хозяйства стоит сейчас чрезвычайно остро. Адаптивность же непосредственно связана с механизмами межотраслевого перелива капитала. Межотраслевой перелив капитала, в свою очередь, не может обходиться без участия рыночного контроля. Японский корпоративный капитализм, как об этом говорится в докладе, это капитализм, в котором масштабы рыночного контроля сужены, они находятся как бы на конках реализации, если говорить о рынках сбыта. Впрочем, колебания рыночного спроса, по-видимому, по цепочкам межотраслевых связей воздействуют на распределение капиталовложений в частности и экономических ресурсов вообще. Именно колебания рыночного спроса определяют структуру новых инвестиций, демонтаж устаревшего оборудования и другие циклические процессы, в рамках которых происходит развитие отраслевой структуры капиталистической экономики.

Из доклада Х.Окумура следует, что свободные рыночные отношения в области сбыта товаров охватывают преимущественно розничный товароборот. Применительно к общим масштабам реализации, это всего лишь 20% совокупного спроса (включая в последний межотраслевой оборот предметов труда).

Мне кажется, это не вполне корректно. Сферой свободных рыночных отношений, сферой острейшей конкуренции для Японии является товарный экспорт. Горизонтальные межфирменные связи между Японией и западными фирмами не так си-

рок», как в Западной Европе и США, и основной товарный поток японского экспорта вступает в самую острую конкуренцию рыночного характера. Это еще примерно 10% совокупного спроса. А по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности, экспортирующей не только готовую продукцию, но и полуфабрикаты, экспортная квота очень высока.

Поэтому у меня возникают два вопроса. Во-первых, вопрос об относительных масштабах партнерских сделок, хотя я понимаю, что статистически это довольно трудно определить. Во-вторых, вопрос о самом характере партнерских сделок. Можно ли сказать, что объемы и цены партнерских сделок совершенно изолированы от воздействия конкуренции? Спасибо за внимание.

Т.ТАКЭДА. Благодарю Вас за соблюдение регламента. Позвольте теперь предоставить слово сотруднику сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР И.С.Целищеву.

И.С.ЦЕЛИЩЕВ. Доклад Х.Окумура производит сильное впечатление, потому что в нем в концентрированном виде характеризуются особенности монополистической структуры японской экономики, предпринимательских групп. Крайне убедительно показана огромная, если не решающая роль межфирменных связей в процессе воспроизводства. Докладчик отметил чрезвычайно важные особенности системы горизонтальных и вертикальных межфирменных связей; их устойчивость, относительную замкнутость в пределах групп, строго выраженную иерархичность.

Особо хотелось бы обратить внимание на положение о том, что вертикальные и горизонтальные группировки и объединения выполняют функцию своеобразного нетарифного барьера, препятствующего проникновению на японский рынок иностранных товаров, и одновременно вносят серьезный вклад в обеспечение высокой конкурентоспособности японских товаров.

В докладе поднят весьма широкий круг вопросов, связанных с проблемой монополистической структуры и межфирменных объединений. Я бы хотел выразить свою точку зрения по некоторым наиболее интересным, на мой взгляд, проблемам.

Первая из них связана с распространенным в Японии те-

зисом, который, насколько я понимаю, поддерживает и Х.Окумура — тезисом о том, что отношения межфирменной конкуренции в Японии развиты сильнее, чем в других ведущих капиталистических странах. Действительно ли существует такая ситуация? Если да, то в чем ее первопричины? Или, имея в виду тему доклада, можно поставить вопрос так: создает ли монополистическая организация японской экономики предпосылки для таких отношений? Мне думается, ответ должен быть положительным. Первопричину же следует искать в высоком уровне отраслевой специализации японских фирм, в приверженности фирмы "своей" исконной отрасли. Отсюда возникает необходимость широких межфирменных связей: как горизонтальных, так и вертикальных — связей по преимуществу межотраслевых. По этой же причине складываются предпосылки для острой конкуренции внутри отраслей.

Нельзя упускать из виду и то, что ведущие фирмы объединений стремятся использовать конкуренцию между субподразделениями, между группированными предприятиями в целях повышения эффективности производства. Освоение новых отраслей в японской экономике, вызванных к жизни научно-техническим прогрессом, идет не столько по пути проникновения компаний старых отраслей в новые, сколько путем создания новых фирм, будь то совместные предприятия, отпочковавшиеся подразделения прежних компаний или какие-либо другие варианты. Конечно, все эти фирмы должны иметь свою группу, свое объединение, но автономность фирм в группе или объединении, как правило, качественно выше, чем автономность подразделений многоотраслевой корпорации. Это способствует острой конкуренции и ускоряет освоение новых отраслей производства, является важным фактором роста эффективности использования ресурсов. В то же время хотелось бы подчеркнуть, что тезис о значительном развитии конкуренции применим к относительно старым отраслям меньше, чем к новым. Исследования показывают, что в старых отраслях — здесь особенно хотелось бы отметить металлургию, транспортное машиностроение, целлюлозно-бумажную промышленность и ряд других — примерно ко второй половине прошлого десятилетия сложилась весьма жесткая монополистическая структура с ярко выраженными лидерами и весьма устойчивым распределением мест между компаниями по

основным показателям (отгруженная продукция, продажи, прибыль, оплаченный капитал и т.д.).

Вторая проблема, которую я хотел бы затронуть — это "корпоративный капитализм", соотношение капитала — собственности и капитала — функции, цели взаимного владения акциями. Мне представляется правомерным рассматривать сектор корпораций как часть японского капитализма в целом.

Безусловно, нельзя не согласиться с Х.Окумура в том, что в Японии мы не сталкиваемся с господством менеджеров, опирающихся на собственность. Верно и то, что при существующей в стране структуре акционерства персонифицированных капиталистов выделить весьма и весьма сложно. В то же время представляется, что существует группа людей, сочетающих владение значительным, хотя и не контрольным пакетом акций, с огромными доходами, часть которых проходит по статье "заработная плата менеджеров", но по существу, как и дивиденды, является частью капиталистической прибыли, а также с правом принятия основных решений. И здесь участие этих людей в собственности на капитал неразрывно связано с их правом принимать генеральные решения — решения, определяющие использование всего корпоративного капитала. Существенным при этом является именно единство, а не противоположность собственности и контроля.

Говоря о целях фирм, и в частности, о целях взаимного акционерства, хотелось бы подчеркнуть, что высшие менеджеры не привносят в деятельность фирм каких-либо иных конечных целей, кроме максимизации прибыли и поддержания ее стабильности. Вопрос состоит лишь в том, какими средствами достигается эта конечная цель.

Контроль внутри группы, приобретение акций других фирм необходимы для обеспечения деловых партнеров, гарантии непрерывности процесса воспроизводства, обеспечения контроля над рынком и многого другого. Всё это, в свою очередь, призвано создавать благоприятные условия для обеспечения "нормального" функционирования капиталистических предприятий — функционирования, ориентированного на прибыль. Речь, таким образом, идет об иерархии целей приобретения права собственности и о разных

способах достижения конечной цели, а не о противоположности цели прибыля и цели контроля.

Завершить свой комментарий мне хотелось бы одним вопросом к Х.Окумура. В тексте доклада мы встречаем данные об удельном весе 6-ти финансово-монополистических объединений ("сиданов") в японской экономике. Данные эти, однако, только за один год. Мне представляется чрезвычайно важным вопрос о том, как выглядят показатели удельного веса "сиданов" в динамике или, говоря проще, повышается ли в долгосрочной перспективе по основным показателям удельный вес шести предпринимательских групп в экономике или же, наоборот, он снижается? Спасибо за внимание.

Т.ТАКЭДА. Представим слово господину Х. Окумура для ответа на вопросы выступивших сейчас советских коллег. Думаю, у советских участников будут и другие вопросы и соображения. Прошу только всех быть лаконичными.

Х.ОКУМУРА. Что касается первого вопроса Е.Л.Леонтьевой, то подробной статистической информации об удельном весе межфирменных сделок не имеется. Я имел возможность высказать пожелание официальным лицам из Комиссии по справедливым и честным сделкам о необходимости проведения соответствующего обследования. Однако мне ответили, что из-за недостатка кадров и средств это не представляется возможным. Если правительство не может провести такое обследование на наши деньги, на деньги налогоплательщиков, то мне тем более это не по силам. Однако, судя по имеющимся, правда, отрывочным данным можно заключить, что доля межфирменных сделок достаточно велика.

Отвечая на второй вопрос, о характере межфирменных сделок, должен сказать, что, не ликвидировав отношений конкуренции полностью, сделки эти их значительно ограничивают.

Теперь о вопросе И.С.Целищева. Это был вопрос о динамике доли шести крупных предпринимательских объединений в японской экономике. Этот показатель, особенно в динамике, определить крайне трудно, в частности, и потому, что предпринимательские объединения не имеют строго очерченных границ.

К ним постоянно прибавляются все новые и новые компании, что крайне затрудняет конструирование сопоставимых статистических рядов. Кроме того, еще одна деталь. Представленные в моем докладе сведения имеют своим источником Комиссию по справедливым и честным сделкам. По соображениям удобства она включает в состав объединений только те компании, которые направляют своих представителей на совещания президентов. Между тем многие компании, несомненно, принадлежащие к объединениям, указанных представителей не имеют. Кроме того, есть много компаний, которые, будучи представленными на совещаниях президентов, располагают дочерними компаниями, естественно, не посылающими своих представителей и не учитываемыми при подсчете удельного веса объединений. С учетом возникающей вследствие этого неполноты данных можно все-таки сделать вывод о том, что за последние 10 лет особо крупных изменений удельного веса предпринимательских объединений не произошло.

Т. ТАКЭДА. Я вижу, что у И.С.Целищева есть еще вопросы.

И.С.ЦЕЛИЩЕВ. Да. Как докладчик оценивает воздействие особенностей структуры предприятий, предпринимательских объединений на темпы экономического роста, освоения новых отраслей, вообще на темпы научно-технического прогресса?

Х.ОКУМУРА. В Америке часто употребляется выражение "рисковый бизнес" (venture business). Оно известно и в Японии. Речь идет о создании высококвалифицированными специалистами, инженерами предприятий на совершенно новых направлениях технического прогресса, предприятий, которые в США часто становятся базами развертывания новых отраслей. В Японии же случаи, когда отдельные индивиды или группы лиц, независимо от крупного бизнеса, создают на свой страх и риск предприятия такого рода крайне редки. В Японии новые производства, новые отрасли возникают чаще всего в результате инициативы крупных компаний отдельных от себя дочерние. Думаю, это связано с особенностями структуры японской промышленности, крупных японских компаний, которые обладают особо серьезными возможностями для организации больших производств. В будущем, как мне кажется, система, при которой новые производства органи-

зуются и внедряются в жизнь преимущественно крупными корпорациями, может сыграть отрицательную роль с точки зрения дальнейшего развития японской экономики.

Т. ТАКЭДА. Слово сотруднице ИМЭМО АН СССР Н.В.Сморodinской.

Н.В.СМОРОДИНСКАЯ. Мое выступление связано с содержащимся в докладе Х.Окумура тезисом о том, что финансовая зависимость компаний от банков выступала одним из факторов, который цементировал послевоенные предпринимательские группы.

В послевоенные годы на частные японские корпорации приходилось до 60% национальных капиталовложений, причем масштабы самофинансирования были крайне узки, а зависимость от банковских кредитов уникально высока. Подобный тип финансирования инвестиций обеспечивался быстрой оборачиваемостью денежных и кредитных ресурсов в условиях высоких темпов экономического развития. Однако, с замедлением скорости оборачиваемости фондов в период кризиса 1974-75 гг., а затем общего ослабления интенсивности хозяйственного роста корпорации лишились возможности своевременного погашения чрезмерной задолженности, что заставило их в корне изменить свою прежнюю финансовую стратегию: начать постепенный отход от банковских кредитов и расширение масштабов использования собственных накоплений и ценных бумаг на нужды инвестирования.

Новый курс корпораций нашел определенное отражение в увеличении удельного веса самофинансирования (с 41% в 1975 г. до 63% в 1980 г.). Однако этот показатель не позволяет в достаточной мере судить о степени зависимости компаний от рынка ссудных капиталов, поскольку величина реальных инвестиций (знаменатель нормы самофинансирования) подвержена циклическим колебаниям. Более показательны в этом отношении данные о структуре текущего финансирования корпораций, свидетельствующие о ее общей модификации в течение последнего десятилетия - как в области поступления средств, так и в сфере их использования (см. таблицу).

За период с 1973 г. по 1980 г. в объеме текущих поступлений корпораций более чем в 1,5 раза возросла доля

Структура текущих капиталовложений и их финанси-
рования в корпоративном секторе Японии, 1970-
1980 годы (%).

	1970	1973	1975	1977	1978	1979	1980
<u>Использование</u>	100	100	100	100	100	100	100
I. Инвестиции в финансовые активы	37,0	50,7	38,9	25,7	44,2	44,7	29,6
В том числе:							
а) кассовые резервы (на- личность и депозиты)	12,4	8,1	14,9	14,9	16,9	8,0	6,4
б) частные фондовые цен- ности (обли- гации, акции, др. ценные бу- маги)	1,4	2,0	1,7	2,3	2,5	3,4	4,0
в) счета деби- торов	23,1	38,8	20,0	6,2	22,7	33,5	25,5
2. Реальные ва- ловые инвестиции	63,0	49,3	61,1	74,3	55,8	55,3	70,4
В том числе:							
а) основной капитал	50,0	37,0	57,4	71,5	57,7	51,8	71,0
б) товарные запасы	8,2	3,1	1,0	3,1	1,6	3,1	
в) покупка зем- ли	4,9	9,2	2,7	-0,2	-3,4	4,4	
<u>Поступление</u>	100	100	100	100	100	100	100
I. Внутренние источники	40,9	25,6	27,2	46,7	43,3	33,5	44,0
В том числе:							
а) нераспре- деленные при- были	16,6	4,9	-7,7	1,7	8,4	3,8	4,5
б) амортиза- ционный фонд	23,1	19,5	32,5	42,4	32,3	27,4	37,4
2. Внешние ис- точники	89,1	74,4	72,8	53,3	56,7	66,5	56,0
В том числе:							

Окончание таблицы

	1970	1973	1975	1977	1978	1979	1980
а) ценные бумаги (акции, облигации и пр.)	6,5	6,4	13,3	12,4	9,3	8,5	7,5
б) займы у городских банков	28,9	24,7	34,3	30,0	15,8	14,2	26,0
в) займы у государственных учреждений	5,3	5,1	11,7	9,2	7,1	7,3	9,9
г) счета кредиторов	17,0	35,8	12,1	0,0	22,0	30,6	20,4

внутренних источников (т.е. фонда амортизационных отчислений и фонда нераспределенных прибылей). При этом у ведущих промышленных компаний внутренние источники дали к 1980 г. больше половины объема привлеченных средств. Напротив, доля кредитов коммерческих банков в объеме привлеченных корпорациями средств за тот же период сократилась более чем в 2,5 раза - и это несмотря на обостровку кредитных послаблений. Кроме того, в механизме финансирования корпораций возросла роль новых выпусков акций и облигаций. К концу 1982 г. каждая четвертая из крупных японских компаний увеличила свой акционерный капитал, причем некоторые удвоили его объем по сравнению с 1980 г.

Сдвиги в структуре текущего использования средств корпораций также отразили рост их опоры на внутренние источники. Значительное сокращение в этой структуре удельного веса депозитов (в результате начавшегося в 1977 г. массового оттока вкладов корпораций из банков) означало, что японские компании стали обращать собственные ликвидные активы в средства погашения накопленной задолженности и финансирования производственных инвестиций. Благодаря развитию в Японии к началу нынешнего 10-летия новых участков рынка ценных бумаг с либерализованными (и высокими) ставками, компания получила широкие возможности для прибыльного размещения свободных активов, а тем самым и возможности увеличения собственных накоплений для производственного инвестирования.

Таким образом, к началу 80-х гг. в Японии проявились явные тенденции формирования новой структуры финансирования корпораций. В связи с этим правомерен вопрос и о новых формах взаимоотношений банков и корпораций в рамках предпринимательских групп. Не мог ли бы Х.Окумура изложить свои соображения?

Х.ОКУМУРА. В самом деле, в период высоких темпов роста финансирование инвестиций осуществлялось с помощью заемных средств банков, но после последнего нефтяного "шока" 1973 г. ситуация существенно изменилась. Доля финансирования с помощью чисто внутренних резервов или с помощью эксплуатации рынка ценных бумаг, конечно, увеличилась.

Несмотря на это, я считаю, что по-прежнему существуют стабильные, долгосрочные отношения между банками и компаниями. Радикальных сдвигов на этом участке не произошло. Тот факт, что зависимость фирм от заемных средств сократилась, неоспорим, но ведь их связи с банками этими займствованиями не ограничиваются. Взаимозависимость, сотрудничество между компаниями и банками выражаются в самых разнообразных формах. Даже если в количественном отношении связи между компаниями и банками и обнаружили тенденцию к свертыванию, то в качественном отношении они сохраняются, и, прежде всего, по преимуществу сохраняется ориентация одних и тех же компаний на одни и те же банки.

Т.ТАКЭДА. Если имеются еще какие-нибудь вопросы, прошу задавать. Пожалуйста, профессор Гурьев!

И.Е.ГУРЬЕВ. Не мог ли бы Х.Окумура высказать свое суждение относительно перенесения особенностей японских фирм, японских предпринимательских групп на зарубежную почву в процессе международной экспансии японского капитала?

Х.ОКУМУРА. Многие японские компании проникают в США, в Европу или в Юго-Восточную Азию, создают там свои филиалы и пытаются внедрить японскую систему управления. Но, по моему мнению, полное перенесение этой системы в зарубежные филиалы вряд ли возможно. Нельзя сказать, что подобных примеров вообще не имеется, но они крайне малочисленны. В частности, культурный фон и прочие условия в зарубежных странах, видимо, не подходят для внедрения там систем пожизненного найма и оплаты по старшинству в полном

объеме. Мне даже кажется, что для японских менеджеров, действующих, скажем, в США, важнее обладать умением американизировать свои тамошние филиалы.

Т. ТАКЭДА. Предоставляю слово преподавателю Института стран Азии и Африки при МГУ Н.В.Сутягиной, которая посвятит свое выступление анализу особенностей структуры класса буржуазии в Японии.

М.В.СУТЯГИНА. Доклад Х.Окумура неизбежно привлекает внимание к проблеме социально-классовых позиций тех лиц, которые стоят у руля японских предпринимательских объединений. Какие классы, какие социальные слои представляют эти лица, как выглядят сами эти классы и слои в целом? Следует отметить, что анализ социальной структуры современного капиталистического общества весьма тесно связан с острой идеологической борьбой, что, будучи непосредственно нацелен на определение количественного состава и позиций классов и отдельных социальных групп, он имеет немаловажное значение для правильного решения тактических и стратегических задач прогрессивных сил.

Новый этап научно-технической революции в капиталистических странах вызывает не только серьезные сдвиги в экономике, но и значительные социально-классовые сдвиги. Наряду с углублением социальной поляризации общества, обострением классовых противоречий, резко меняются размеры и структура классов. Развитие производительных сил общества вызывает к жизни новые формы предпринимательской деятельности, порождает эволюцию отношений собственности, что непосредственно изменяет прежде всего класс собственников средств производства.

При рассмотрении социально-классовой структуры общества необходимо исходить из понятия классов как социально-экономической общности людей, которая представляет определенный способ производства и определенный тип производственных отношений. В.И.Ленин в своем известном определении класса подчеркивал различные моменты производственных отношений, которые следует учитывать при анализе классовой структуры общества. Это прежде всего место в системе общественной организации труда, размеры получаемой доли общественного богатства.

Статистической базой анализа классовой структуры Японии являются прежде всего "Общенациональные переписи" ("Кокусай тэса хококу"). Переписи отражают сведения обо всём населении страны и более подробно — о самостоятельном населении, подразделяющемся на пять основных "профессиональных позиций", каждая из которых, в свою очередь, включает в себя ряд так называемых "стандартных занятий".

К классу буржуазии относятся три категории занятых, которые в "Общенациональных переписях" классифицируются как "лица, выполняющие функции надзора и управления." Это собственники предприятий, использующие наемный труд ("кодзин кигёнуси"), высшие управляющие корпораций и ассоциаций частного и государственного сектора ("якуин") и верхушка государственного аппарата ("канкё-но кёёся").

Недостаток "Общенациональных переписей" состоит в том, что выделить на её основе лиц, полностью отвечающих определению класса буржуазии, невозможно, так как при разбивке самостоятельного населения Японии по "профессиональным позициям" и "стандартным занятиям" такой основной показатель, как "владение капиталом", там отсутствует. Поэтому, наряду с "Общенациональными переписями", необходимо использовать и другие статистические источники, например, заводскую статистику ("Дзигё токай тэса") и обследования акционерных компаний ("Кайся нэнкан", "Кигё кэйрацу соран"). Но и в этом случае определение численности той или иной социальной группировки не может быть абсолютно точным. Поэтому к приводимым ниже данным следует относиться как к самой общей оценке численности и структуры класса буржуазии в Японии.

Важнейшим классовым признаком является отношение к средствам производства. В Японии, как и в других странах развитого капитализма, частная капиталистическая собственность является господствующей и выступает, в основном, не в форме индивидуальной капиталистической собственности, а в форме коллективной (ассоциированной) капиталистической собственности (собственности на акции). В руках акционерных компаний в настоящее время сосредоточена основная часть национального богатства Японии, подавляющая часть основного капитала страны. Акционер-

ние компании Японии сосредоточивают на своих предприятиях подавляющее количество занятых, на них приходится больший процент активов, суммы продаж и добавленной стоимости. Так, в 1981 г. сумма продаж акционерных компаний Японии составила 880 983,4 млрд. иен, а сумма продаж некорпорированных предприятий составила 1 633,9 млрд. иен. Сами акционерные компании весьма неоднородны. В 1979 г., согласно данным японской статистики, в стране насчитывалось 1510 тыс. компаний (исключая кредитные и страховые), но среди них лишь 0,13% представляли собой крупные компании с акционерным капиталом в 1 млрд. иен и выше. Именно они занимали господствующее положение в монополистической структуре экономики.

Экономические позиции капиталистической индивидуальной собственности в Японии в условиях государственно-монополистического капитализма слабы, несмотря на ее массовый характер. По данным статистического обследования, проведенного канцелярией при премьер-министре Японии, в 1978 г. из общего числа действующих в стране капиталистических предприятий (они составляли 97,7% численности всех предприятий) 68,3% приходилось на индивидуальные некорпорированные предприятия, а 31,7% — на предприятия-юридические лица (из них 27,6% были акционерными компаниями). Однако предприятия-юридические лица сосредоточивали на своих предприятиях 72,5% всех занятых (на акционерные компании приходилось 66,2% всех занятых). В 1979 г. некорпорированные индивидуальные компании владели 23,8% всех акций, находящихся в обращении, а компании-юридические лица — 76,2% акций.

Основным объектом собственности в современном буржуазном обществе является собственность на акции. Структура акционерного владения находит отражение и в структуре господствующего класса — класса буржуазии.

**Структура акционерства японских компаний,
зарегистрированных в I-ой и 2-ой секциях
бирж (в %)**

Акционерство	1946г.	1960г.	1980г.
Правительственные и муниципальные органы, общественные организации	0,1	0,2	0,2
Юридические лица	2,2	53,2	70,5
В том числе:			
Финансовые институты	0,4	23,1	37,3
Акционерные компании	1,2	17,8	26,0
Физические лица	97,7	46,6	29,3

Данные таблицы свидетельствуют об очевидной тенденции к концентрации акций в руках юридических лиц — преимущественно крупных корпораций и кредитно-финансовых институтов. Акционерство физических лиц распространено в основном либо в небольших компаниях, либо в компаниях индивидуальных капиталистов (так называемые "дэдзэку кайся" — семейные компании. В них относятся компании, в которых свыше 50% акций находится в руках либо главы компании, либо членов одной семьи, или же число акционеров компании не превышает 3-х человек).

Сферой деятельности классического капиталиста — собственника стало почти исключительно мелкое и среднее предпринимательство, и сам индивидуальный капиталист-собственник, как правило, является мелким или средним предпринимателем. Отдельные исключения не могут изменить общей картины.

Акции крупных компаний (с капиталом 1 млрд. иен и выше), занимающих господствующее положение в экономике Японии, находятся по преимуществу во владении юридических лиц: кредитно-финансовых институтов, крупных промышленных и торговых корпораций. В списках их крупнейших акционеров физические лица, за редкими исключениями, не фигурируют. Подобная структура акционерства отличает

Япония от других развитых капиталистических стран, где при растущем акционерном владении институты, широко распространено и частное акционерное владение.

Причины возникновения подобного явления еще не стали объектом подробного анализа в советском японоведении. Можно пока констатировать такие факторы, способствовавшие его появлению, как нетрадиционность индивидуального акционерного владения в Японии, где население предпочитает другие формы помещения свободных денежных средств (например, в почтовые-сберегательные кассы), выгодность для самих корпораций вложения свободных средств в акции с точки зрения налогообложения. Свою роль играет и особенность финансирования японских компаний, заключающаяся в том, что большую часть их потребностей в капитале обеспечивают не акции, а банковские кредиты и собственные средства.

Особенность отношений буржуазной собственности в Японии (широкое распространение и тенденция к дальнейшему росту собственности корпораций) находит отражение в структуре класса японской буржуазии, для которой характерен высокий удельный вес в её составе менеджеральной буржуазии по сравнению с численностью и удельным весом индивидуальных капиталистов-собственников.

Как говорилось выше, функционирующие капиталисты-собственники, этот классический тип буржуа, сохраняют свои позиции преимущественно в сфере мелкого и среднего предпринимательства. Что касается численности этого слоя, который входит в группу собственников средств производства, то нам представляются вполне обоснованными расчеты, приведенные В.Б.Рамзесом, согласно которым она достигает 872,2 тыс. человек.

Кроме того, к функционирующим капиталистам-собственникам следует также отнести тех высших менеджеров, которые являются крупными собственниками (акционерными владельцами), а также капиталистов-собственников, возглавляющих "додзюку кайся", часто не зарегистрированные на бирже.

По данным справочников по крупным акционерным компаниям, среди их акционеров можно выявить ту верхушку, которая на деле является функционирующими капиталистами-собственниками. Так в ежегоднике "Кайся энкан", который пуб-

ликует сведения приблизительно о 1400 крупнейших японских компаний, зарегистрированных в I и 2 секциях Токийской и Осакской фондовых бирж, имеются сведения (к ним, конечно, следует относиться с известной осторожностью) о 2900 крупнейших акционерных в более чем 1/3 обследованных компаний.

Индивидуальный или семейный контроль осуществлялся в 1979 г. над 1 402 тыс. компаний, действующих в основном в сфере торговли, сервиса, строительства, в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности (металлообработка, пищевая промышленность и др.). В основном это мелкие компании с капиталом до 5 млн. иен (944,5 тыс. компаний) и средние компании с капиталом от 5 млн. до 1 млрд. иен (455,9 тыс. компаний). Если исходить из условного предположения, что каждую подобную компанию возглавляет и контролирует 1-2 человека, то этот слой мелких и средних индивидуальных капиталистов-собственников составит около 2 млн. человек. Несовпадение в расчетах с В.Б. Рамзесом является результатом использования различных статистических источников. В основу наших расчетов положены данные об акционерных компаниях Японии.

Как уже указывалось, особенностью класса японской буржуазии является наличие в ней значительного по численности слоя менеджеральной буржуазии, экономической базой которой является крупная коллективная капиталистическая собственность на средства производства. Появление акционерной компании, как известно, привело к отделению капитала-собственности от капитала-функции. Если представителем капитала-собственности был и продолжает оставаться капиталист-собственник, то представителем капитала-функции становится высший менеджер акционерной компании. Естественно, что с ростом числа корпораций-юридических лиц и концентрацией собственности в их руках растет число и усиливается влияние высших менеджеров. Этот процесс в Японии проявляется особенно наглядно.

Рост численности и престижа менеджеральной буржуазии, происходящий во всех капиталистических странах, дал основание для возникновения ряда буржуазных теорий, основным положением которых является утверждение о "революции

управляющих". В Японии широкое распространение получила её разновидность — теория "корпоративного капитализма", о котором говорил Х.Окумура. Некоторые сторонники этой теории, основываясь прежде всего на данных о состоянии и тенденциях развития акционерства в японских корпорациях, приходят к выводу, что с развитием капитализма, сопровождающегося увеличением численности и размеров акционерных компаний, происходит качественная эволюция, перерождение капиталистической собственности и сущности капиталистического строя.

Изменение состояния акционерства, по мнению некоторых сторонников указанной теории, приводит к замене "капитализма индивидуальной собственности" ("додзоку сихонсюги") "корпоративным капитализмом" ("ходзин сихонсюги"), который характеризуется преобладанием корпоративной собственности на средства производства и обращения и переходом контроля и управления огромной массой акционерного капитала к наемным управляющим-менеджерам. Индивидуальная капиталистическая собственность, представителями которой являются функционирующие капиталисты-собственники, вытесняется и заменяется корпоративной капиталистической собственностью, или собственностью "юридических лиц", представителями которой выступают менеджеры.

Критикуя теорию "корпоративного капитализма", японские ученые-марксисты и советские востоковеды отмечают, что основным её пороком является утверждение о качественном изменении отношений капиталистической собственности. На деле происходит дальнейшая деперсонализация капитала, процесс дальнейшего отделения капитала-собственности от капитала-функции, сопровождающийся отделением личностных представителей различных форм капиталистической собственности. Неправомерным является также противопоставление индивидуальной капиталистической собственности корпоративной собственности. Появление и распространение корпоративной собственности не меняет сущности капиталистической собственности, её антагонистического, эксплуататорского характера. Не происходит также качественных изменений в характере капиталистических производственных отношений, в системе которых наемные управляющие противопоставляются рабочему классу как функционирующие капита-

ти. Включение высших менеджеров крупных корпораций в состав класса буржуазии, как отмечает известный советский исследователь С.Надель, "имеет принципиальное значение. Это свидетельствует о том, что понятие "владение" и "управление" капиталистическим предприятием могут не только различаться, но и совпадать, даже в условиях отделения капитала-собственности от капитала-функции."

Часть высших менеджеров интегрируется в класс буржуазии, представляя собой новый тип капиталиста, олицетворяющий капитал-функцию. Менеджер может и не являться крупным собственником акций. Так, в 1976 г. лишь 2,1% общего числа акций, выпущенных японскими корпорациями, зарегистрированными в I-ой секции биржи, находилось в собственности менеджеров этих компаний. Лишь в 10% всех акционерных компаний Японии (в основном это были мелкие и средние компании), высшие менеджеры владели свыше 10% акций. В "семейных" компаниях этот процент выше, он может достигать 33%, как например, в компаниях "Тайэй сэйяку".

Однако высший менеджер крупной компании обладает другими классовыми признаками. Так, его жалование явно содержит в себе капиталистическую прибыль. Оно не менее, чем в 2 раза превышает жалование менеджеров среднего звена управления. Кроме того, они получают от 3 до 11% различного рода надбавок к жалованью. Их доходы складываются, кроме жалования, из дополнительного вознаграждения, доходов на имеющиеся у них акции, опции на акции, суммы на "представительские расходы" и др. Доходы японского менеджера крупной компании колеблются в пределах от 20 до более чем 500 млн.мен, а накопленные состояния достигают 10-30 млрд.мен. Далее, в процессе общественной организации труда высший менеджер выполняет те административные функции, которые являются прерогативой капиталиста-собственника - он распоряжается средствами производства, контролирует капиталовложения и др.

Капиталисты-собственники, контролирующие "семейные" компании, как правило, занимают в них руководящие посты. Таким образом, в число высших менеджеров попадает часть капиталистов-собственников. Как уже указывалось, только в крупных компаниях таких лиц насчитывается примерно 3 ты.

человек. Ещё больше их в мелких и средних компаниях. В общем граница между капиталистами-собственниками и менеджерами оказывается размытой, и при современном состоянии японской статистики определить точно число тех и других не представляется возможным.

По данным "Общенациональной переписи 1980г." число высших менеджеров компаний и организаций ("дантай") в 1970 г. составляло 2,2-2,3 млн. человек, причем 76,2% их числа было занято на предприятиях корпораций с капиталом до 10 млн. иен. Высшие менеджеры крупных и монополистических компаний с капиталом 100 млн. иен и выше (в категорию высших менеджеров включаются президенты и вице-президенты компаний, председатели правления директоров, специальные и постоянные директора, ревизоры. В одной только компании "Тоёти дзидося" в 1980 г. работало 39 высших менеджеров) насчитывали в 1979 г. 891 тыс. человек, в том числе на 993 компаниях, зарегистрированных в I-ой секции Токийской биржи было занято 16 тыс. высших менеджеров. Правда, действительное число высших менеджеров крупных компаний меньше, так как около 30% - это лица, командированные из других крупных компаний, банков, правительственных учреждений.

В состав класса буржуазии также входит руководящее ядро государственного аппарата. Это - категория лиц, которые в "Общенациональных переписях" определяются как "лица, исполняющие работу по контролю и управлению в государственных учреждениях или муниципальных общественных корпорациях, где они занимают посты начальников отделов и выше". Выделение высшей бюрократии в отдельную составную часть класса буржуазии связано прежде всего с развитием государственно-монополистического капитализма, расширением сети государственных учреждений и превращением государственного аппарата в необходимый элемент функционирования капиталистической экономики.

Численность высшей прослойки государственной бюрократии, согласно данным "Общенациональных переписей" и проведенных на их базе расчётов, составляет 200-300 тыс. человек. Советский специалист А.А.Макаров приводит цифру в 244 тыс. человек.

Таким образом, класс буржуазии является сложным и неод-

народным по составу, хотя он более однороден, чем, например, промежуточные слои. Нижнюю границу его составляют капиталисты—собственники и менеджеры мелких предприятий и компаний с числом занятых 5—99 человек. 78% численности менеджеральной буржуазии составляют менеджеры компаний с капиталом до 100 млн. иен. Представляется поэтому, что быстрый численный рост класса японской буржуазии, в основном, отражает рост мелкого и среднего капиталистического предпринимательства.

Реальная экономическая и политическая власть в Японии принадлежит верхнему слою класса буржуазии: крупной и монополистической буржуазии и её верхушке—финансовой олигархии. Несмотря на отдельные противоречия и трения между "вертикальными" и "горизонтальными" слоями класса буржуазии, между отдельными её группировками, весь класс в целом объединяют коренные классовые интересы: эксплуатация трудящихся, присвоение прибавочной стоимости.

Интересные работы в области изучения классовой структуры проводятся японскими учеными прогрессивного направления. Представляется целесообразным сопоставить результаты этих исследований и их методологию с работами советских ученых в этой области. Среди работ японских социологов, посвященных классовой структуре японского общества, выделяются исследования профессора Университета социального благосостояния Р.Охаси, который стоит на позициях марксизма и связывает проблему классовой структуры общества с капиталистической эксплуатацией, существованием антагонистических классов. Работы Р.Охаси явились значительным вкладом в японскую марксистскую экономическую литературу, получили широкое распространение в Японии и послужили в 60-х годах толчком к оживленному и детальному изучению проблем социально-классовой структуры Японии, которое стало впоследствии одним из основных направлений социологических исследований японских ученых.

В 1959 г. Р.Охаси впервые в Японии разработал методологические принципы группировки данных официальных статистических обследований на базе марксистского определения классов. Эти принципы чаще всего применяются в исследованиях по классовой структуре общества, проводимых японскими

учеными прогрессивного направления. Они также лежат в основе таблиц, отражающих классовую структуру японского общества, которые регулярно публикуются ежегодником "Нихон родо Ёнкан" ("Японский ежегодник по труду"), издаваемым Институтом социальных проблем при Университете Хосэй.

В связи с этим интересно подробнее рассмотреть теоретические положения Р.Охаси в части, касающейся определения численности и структуры класса японской буржуазии, поскольку он применяет в целом правильное, марксистское определение классов при обработке данных регулярно проводящихся статистических исследований населения.

Класс буржуазии первоначально определялся Р.Охаси как "класс, владеющий в качестве капитала средствами производства (в производственной сфере) и средствами обращения (в непроизводственной сфере), осуществляющий на базе этого владения наём рабочих... и присваивающий в ходе их эксплуатации прибавочную стоимость". Впоследствии Р.Охаси выдвинул несколько иное определение класса буржуазии, которое отражало факт появления крупной корпоративной собственности, а именно: "Это физические и юридические лица, осуществляющие контроль (над производством и распределением - М.С.) на базе обладания определенной суммой капитала. При этом под "юридическими лицами" подразумеваются крупные корпорации, представителями которых выступают менеджеры, которые, "с точки зрения выполняемых ими функций, являются капиталистами".

Основываясь на подобном определении класса буржуазии, Р.Охаси обратился к "Общенациональным переписям населения", "заводской статистике" и "Обследованиям структуры занятых" ("Сингё кёдзо нихон тёса). Наибольшие трудности, как справедливо отмечает Р.Охаси, встречаются при определении категории "индивидуальные капиталисты-собственники некорпоративных предприятий", представителя которых оказываются включенными как в категорию "собственники предприятий", так и в категорию "лица, занятые в неправительственном секторе". В категорию, которая включает лиц, "обладающих необходимым минимумом капитала, который позволяет им эксплуатировать наемный труд и получать прибы-

вечную стоимость", по мнению Р.Охаси, следует включать лишь тех собственников капитала, которые в реальных условиях господства монополистического капитала способны осуществлять независимое расширенное капиталистическое производство. Исходя из этого положения, Р.Охаси к капиталистам относит лиц, в распоряжении которых находятся предприятия в промышленности с числом занятых свыше 300 человек, а также лиц, владеющих капиталом не менее 10 млн. иен или контролирующих компании с капиталом 50 млн. иен и выше.

Таким образом, в числе индивидуальных капиталистов-собственников включается лишь высший слой собственников средств производства, в результате чего эта категория оказывается численно преуменьшенной. Кроме того, количественные категории, которыми оперировал Р.Охаси в конце 50-х годов, с течением времени в значительной степени утрачивают свою достоверность.

Согласно подсчетам Р.Охаси численность и структура класса буржуазии в Японии выглядит следующим образом:

Класс буржуазии в Японии

	Численность (в тыс.чел.)		Доля в самостоятельном населении (%)	
	1975г.	1980г.	1975г.	1980г.
В целом	3203	3620	5,9	6,3
В том числе:				
А. Собственники некорпорированных предприятий	69	103	0,1	0,2
Б. Директора корпораций и высшие управляющие	3014	3368	5,6	5,9
В. Руководящее ядро государственного аппарата	120	149	0,2	0,1

Анализируя вышеприведенную таблицу, следует, прежде всего, отметить, что численность слоя капиталистов-собственников, представленная в ней, является, видимо, заниженной, поскольку в нее не включена та часть собственни-

ков некорпорированных предприятий, которую представляет владельцы предприятий с числом занятых от 5 до 300 человек (в торговле до 30 человек). В то же время численность слоя менеджеральной буржуазии представляется завышенной, очевидно, за счёт включения в эту категорию части менеджеров среднего звена, которых следует отнести к промежуточным слоям, а также в результате включения в категорию "директора корпораций и высшие управляющие" части капиталистов-собственников - руководителей "семейных" компаний, которых следует включить в группу собственников некорпорированных предприятий.

Развитие научно-технической революции вызвала в Японии столь значительные изменения в социальной структуре, что к ним не без основания прилагают термин "революция". Наряду с поляризацией социальной структуры, происходит её усложнение, изменяется облик всех классов общества.

Эволюция форм капиталистической собственности вызвала значительные изменения в численности и структуре правящего класса, в составе которого появились новые социальные группы. Изменилось экономическое, социальное и политическое значение отдельных группировок класса буржуазии. В целом японская буржуазия приблизилась по своей структуре к буржуазии других промышленно развитых капиталистических стран. То же самое относится и к исторической роли класса буржуазии. В Японии, как и на Западе, она превратилась из "поднимающегося, передового класса" эпохи буржуазно-демократических революций, в класс, противостоящий всему обществу, в класс, тормозящий общественный прогресс.

Т. ТАКЭДА. Объявляется перерыв.

ПЯТНАДЦАТЫЙ СОВЕТСКО-ЯПОНСКИЙ СИМПОЗИУМ УЧЕНЫХ ЭКОНОМИСТОВ

5 октября 1983 г.
Вечернее заседа-
ние.

Председательствует д.э.н. В.Н. ХЛЫНОВ.

В.Н. ХЛЫНОВ. Продолжаем работу нашего симпозиума. Сейчас с докладом на тему "Современный этап научно-технического прогресса и усиление неустойчивости капиталистической экономики (на примере Японии)" выступит сотрудник сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР к.э.н. В.К. Зайцев.

В.К. ЗАЙЦЕВ. В своем докладе, посвященном анализу воздействия научно-технической революции на развитие современного капиталистического общества, я хотел бы остановиться на следующих основных вопросах: 1. Сущность и особенности современного этапа научно-технического прогресса; 2. Научно-технический прогресс и структурные сдвиги в экономике Японии; 3. Роль государства в стимулировании технического прогресса; 4. Современная технология и внешнеэкономические связи; 5. Социально-экономические последствия внедрения трудосберегающей технологии.

В нами дни лозунг, содержащий призыв к модернизации экономики, является главным в экономической политике развитых капиталистических стран. Под модернизацией понимается не просто экономический рост, а преимущественная ориентация на повышение качества производственного потенциала, его научно-технического уровня и экономической эффективности. Ключевую роль в решении этих задач должны играть структурные изменения в отраслях промышленности (в частности, переход на новую технологию и поощрение наукоемких отраслей) и в пропорциях воспроизводства (особенно, в соотношении между финансированием расширения производства и его модернизацией и реконструкцией). На стимулирование таких структурных сдвигов все более явно ориентируется государственная экономическая и инвестиционная политика. Поэтому в большинстве развитых капиталистических стран пре-

исходит смещение акцентов от стимулирования спроса к стимулированию предложения. В принципе этот вариант государственно-монополистического регулирования, получивший название "экономики предложения", подразумевает поощрение государством инновационной активности частных корпораций путем льготной налоговой и амортизационной политики, а в ряде случаев и прямого субсидирования научно-технических разработок.

Для многих буржуазных идеологов сегодня характерно представление о том, что именно научно-технический прогресс является той силой, которая способна вывести капиталистическое общество из длительного экономического кризиса и решить сложные социально-экономические проблемы. Например, в соответствии с теоретическими установками Шумпетера, они полагают, что ряд научных открытий и нововведений может стать главным "вовлекающим" фактором, способствующим росту инвестиций и разворачиванию циклического подъема.

В этой связи хотелось бы отметить, что в 70-х — начале 80-х гг. не было недостатка в нововведениях, а экономическая конъюнктура в капиталистических странах характеризовалась постоянно нарастающими кризисными тенденциями. Свяжем это с особенностями современного этапа научно-технического прогресса.

Развитие техники на современном этапе отличается от прежних технических переворотов чрезвычайной широтой масштабов. Современные технические новшества открывают неизвестные доселе источники роста эффективности во всех отраслях и секторах экономики.

Одной из самых важных движущих сил технического прогресса являются сдвиги, происходящие в электронике. Еще пять-семь лет назад ожидалось усовершенствование крупных вычислительных систем, но прогнозы недооценили бурного развития микроэлектроники. Последствия внедрения мелких автономных информационных систем, возможности децентрализации информации и приспособления ее к нуждам отдельного предприятия и домашнего хозяйства приобретают в настоящее время фундаментальное значение.

Развитие микровэлектронной технологии является основой модернизации производственных и управленческих процессов. Микроэлектроника приводит к качественным изменениям потребительской стоимости почти всех конечных продуктов. Происходит массовое внедрение ЭВМ не только на крупных (как это было 20 лет назад), но и на средних и мелких предприятиях. Уменьшается реальная себестоимость информационной операции (примерно на 20% в год), что снижает экономический порог доступа к информатике. Сокращение удельных затрат на создание все более производительной электронно-вычислительной техники, широкое использование микропроцессоров для повышения производительности труда и улучшения методов производства, техническое проектирование с помощью ЭВМ, разработка систем искусственного интеллекта позволяют говорить о начале нового этапа научно-технического прогресса.

Одной из важнейших характерных черт нового этапа, по мнению буржуазных идеологов, будет переход от индустриального общества к постиндустриальному и информатизированному обществу. В 70-х гг. известные теоретики Д.Белл, П.Дракер и др. выдвинули тезис о становлении фазы постиндустриальной экономики услуг, а Ф. Махлуп и К.Эрроу заложили основы теории "информационной экономики". Согласно их взглядам, в индустриальном обществе стратегическим ресурсом, определявшим характер и темпы развития, был капитал, а в постиндустриальном им станут знания и информация. Так, одним из центральных тезисов известного буржуазного теоретика постиндустриализма Д.Белла является утверждение о том, что постиндустриальное общество будет в меньшей степени полагаться на простую "машинную технологию" и в большей — на "интеллектуальную технологию."

Действительно, в 70-е годы в развитых капиталистических странах ускоренными темпами формировался многоотраслевой информационно-вычислительный комплекс. Информация в широком смысле слова стала рассматриваться как важнейший экономический ресурс, от рационального использования которого зависит эффективность работы хозяйственного механизма, решение многих внутренних и международных проблем.

Вместе с тем широкое развитие автоматизации производства на базе информационно-вычислительного комплекса создает в развитых капиталистических странах серьезные социально-экономические проблемы, самой сложной из которых является рост безработицы: в начале 80-х гг. работы не имело более 10% активного населения. Технический прогресс классического типа часто обуславливал не только выпуск новой продукции, но и новые инвестиции, новый спрос на рынке других товаров, а, следовательно, и прирост занятости. Распространение микроэлектронной технологии, направленной на замену человека и сокращение затрат, приведет, на наш взгляд, к общему снижению занятости.

Внедрение микроэлектроники еще больше усиливает контроль над производством и ценами со стороны крупных монополий, гарантирует им увеличение прибылей и ограничивает рост заработной платы, который не обеспечивает расширение реального потребления, что, в свою очередь, препятствует развитию производства. Это ведет к возникновению труднопредсказуемых диспропорций и противоречий в капиталистическом процессе воспроизводства, особенно в сфере накопления капитала. Замена живого труда овеществленным ограничивает для капитала возможности извлекать прибавочную стоимость, поскольку научно-технический прогресс вызывает повышение органического состава капитала и понижение средней нормы прибыли.

Разумеется, отмеченные выше некоторые общие закономерности современного этапа научно-технического прогресса проявляются в разных странах по-разному.

Последние годы продемонстрировали высокую степень чувствительности японской экономики к кризисным явлениям в капиталистической системе. В результате нефтяного кризиса конца 1973 года и последовавшего за ним самого глубокого в послевоенный период циклического и структурного кризиса 1974-75 гг. значительно снизились темпы экономического роста. Если в 1960-е годы реальные среднегодовые темпы прироста ВНП Японии составляли 10,7%, то в 1970-е годы они сократились более чем вдвое - до 4,9%, т.е. в большей мере, чем в других развитых капиталистических государствах.

Вместе с тем такие кризисные явления, как снижение деловой активности, рост безработицы, инфляция и т.д. выражены в Японии слабее, чем в других развитых капиталистических странах. Адаптивность японского государственно-монополистического капитализма к мирохозяйственным катаклизмам довольно высока.

Резкое нарушение сложившихся воспроизводственных пропорций, режима цен и издержек, наступившее в японской экономике после нефтяного кризиса 1973 г., поставило страну перед необходимостью новых радикальных структурных преобразований, послужило мощным стимулом к широкому освоению материало-, энерго- и трудосберегающих методов производства.

С начала 70-х гг. Совет по отраслевой структуре экономики (Санкосин), который является консультативным органом при министерстве внешней торговли и промышленности (МВТП), опубликовал серию долгосрочных прогнозов изменения отраслевой структуры экономики Японии и государственной политики в этой области. В них содержится призыв к ускоренному развитию наукоемких отраслей материало- и энергосберегающего типа.

Аргументы в пользу такого направления перестройки отраслевой структуры, нацеленной на преодоление ограничивающих развитие экономики факторов, довольно убедительны: наукоемкие отрасли предполагают меньшую степень зависимости от импортного сырья, охватывают сферы, где наиболее вероятны будущие преимущества Японии по сравнению с другими государствами, сулят ощутимое повышение производительности труда и снижения уровня загрязненности окружающей среды, способны эффективно реагировать на процессы "старения" нации и снижения темпов прироста трудовых ресурсов.

В работе Японского центра экономических исследований (ЯЦЭИ) о потенциале роста японской экономики в 80-е годы отмечается, что с точки зрения предложения ресурсов (или факторов производства) Япония имеет возможность обеспечить реальные среднегодовые темпы экономического роста в 5%. Однако при этом необходимо, чтобы вклад научно-технического прогресса составил 2,8%. Другими словами, если в 70-е

годы прирост ВВП в среднем на 40,6% обеспечивался за счет прогресса знаний, то в 80-е годы эта доля должна возрасти до 56,1%.

Основным содержанием нового этапа научно-технического прогресса, начавшегося в Японии во второй половине 70-х гг., является широкое применение новейших наукоемких методов производства, содержание которых раскрывается такими терминами, как мекатроника (применение электронных устройств в машиностроении), технотроника (использование электроники в различных видах технических процессов), информатика (соединение информационных систем с видеотехникой), новая биотехнология, включая генетическую инженерию. Сам характер этих методов производства неизбежно порождает изменения и в отраслевой структуре хозяйства. Такие методы не являются монополией Японии — с большей или меньшей интенсивностью они внедряются и в других странах монополистического капитализма, но мировая печать все чаще называет именно Японию лидером в практическом освоении и обеспечении высокой эффективности использования достижений научно-технической революции. Правительственные и деловые круги США и Западной Европы все больше говорят об угрожающем усилении Японии в сфере производства передовой технически сложной и наукоемкой продукции.

В начале 80-х гг. японские производители уже оказались в состоянии помериться силами с американской "ИБМ" в производстве собственно ЭВМ, полупроводников и высокоточных интегральных схем (*hard-ware*). Теперь Япония стремится утвердиться в этой области в качестве новатора. С 1982 г. начаты работы над весьма амбициозным проектом по созданию нового семейства ЭВМ пятого поколения, которые будут использоваться, главным образом, в системах искусственного интеллекта. Однако в сфере программного обеспечения ЭВМ (*software*) отставание Японии от США еще по-прежнему существенно. Этот последний фактор играет очень важную роль в компьютерной промышленности, так как в будущем именно хорошее программное обеспечение будет определять эффективность использования ЭВМ.

В 70-е годы производство интегральных схем было одним из основных направлений технологических нововведений, гене-

ратором "микроэлектронной революции". В ближайшее десятилетие эта отрасль, несомненно, будет одной из наиболее быстро развивающихся сфер экономики и основным фактором изменений в структуре японской промышленности. В разработке самых совершенных сверхбольших интегральных схем японские фирмы уже обошли американские.

Наиболее быстро растет применение интегральных схем в машиностроении, особенно в производстве промышленных роботов. По данным японской ассоциации производителей промышленных роботов, из 20268 роботов высшего класса, установленных в мире на конец 1980 года, на долю Японии приходилось 14 тыс. (69,1%), а на следующие на втором месте США — 3255 (16,1%). Таким образом, Япония значительно оторвалась от других капиталистических стран, став единственным в мире "королевством роботов".

Японии принадлежат ведущие позиции в капиталистическом мире и в сфере применения сравнительно простых автоматических манипуляторов (их парк превысил 65 тыс., иногда их также причисляют к промышленным роботам).

По сложности (механика, электроника, программное обеспечение) роботы высшего класса можно сравнить с самолетом. Робот-универсал может выполнять такое большое количество операций, что перед ним встает необходимость решения оптимизационной задачи. Основное условие экономичности роботов — гибкость их использования. Поэтому мало делать хорошие роботы, нужно их эффективно внедрять, а для этого нужна соответствующая периферия, автоматизация межроботных операций. Эту задачу помогает решить робототехнический комплекс, быстро приспособляющийся к конкретным технологическим потребностям. Создание таких комплексов только начинается, здесь заложены перспективы развития робототехники.

В Японии, как и в других странах, остро стоит проблема подготовки специалистов по внедрению роботов. Лишь в 1980 г. была создана ассоциация инженеров по внедрению роботов. Главная задача робототехники — создавать гибкие, многофункциональные, быстроперенастраиваемые производства, обеспечивающие высокое качество продукции. Современные требования к качеству таковы, что на него стало влиять присутст-

ние человеческого труда.

Создание робототехнических комплексов стало важным стимулом распространения так называемых гибких производственных систем, считающихся наиболее эффективным методом организации производства в условиях сокращения циклов жизни продукции и ее серийности. Стабильное серийное производство постепенно становится тормозом технического прогресса. Возможность быстро менять технологические процессы в рамках гибких производственных систем позволяет автоматизировать межсерийное производство, что повлечет за собой революционные преобразования в промышленности.

Концепция технической революции в машиностроении основывается в Японии на представлении о том, что в ближайшие годы будет осуществлен высокоэффективный синтез таких трех компонентов современного производства, как "информация", "машины и механизмы", "связь". Введение почти в любой механизм "мозга" в виде компьютера включает в себе тенденции, ведущие к совершенно новому взгляду на промышленность. Фактически, создается система производства, значение которой выходит за рамки использования просто новых видов техники и технологии и которая, вероятно, существенным образом будет изменять структуру экономики и быта.

Научно-технический прогресс в сфере материального производства принял сегодня такую форму, что обязательно должен опираться на поддержку нематериального сектора — сферы услуг и информации. Все возрастающая необходимость замены материального обмена обменом информацией будет определять ускоренный рост удельного веса сферы нематериального производства в будущем.

Осуществление структурных преобразований в условиях нового этапа научно-технического прогресса требует определенной модификации взаимоотношений бизнеса и государства. В Японии тесные отношения сотрудничества между государством и частными корпорациями имеют глубокие исторические корни. В будущем мировая капиталистическая экономика будет развиваться в жестких условиях, поэтому необходимость сознательного воздействия государства на общественное воспроизводство, на наш взгляд, будет возрастать. Проблема —

в методах такого воздействия.

В последние годы в экономических кругах Японии наблюдается тенденция к усилению критики некоторых направлений государственного вмешательства под лозунгом его неэффективности. Начато проведение широкой административно-финансовой реформы, предусматривающей сокращение темпов роста государственных расходов, главным образом, на социальные нужды, замораживание программ общественных работ и даже реприватизацию тех государственных предприятий, которые испытывают серьезные финансовые трудности. Особо подчеркивается необходимость обеспечения высокой жизнеспособности и инвестиционной активности частного сектора путем стимулирования здесь конкурентных отношений. В сфере финансового (бюджетного) и кредитно-денежного регулирования роль государства почти по всем направлениям снижается. Вместе с тем возрастает значение "стратегического регулирования" экономики, основанного на всестороннем анализе долговременных тенденций и комплексном подходе. Происходит как бы расширение масштабов общей скоординированности развития при одновременной ориентации на усиление межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции.

Структурная перестройка японской экономики опирается на развитие НИОКР — область, где достижения Японии в последние годы особенно заметны. По своему научно-техническому уровню Япония, которая еще в 60-е годы значительно отставала от развитых капиталистических стран, сумела к концу 70-х годов фактически опередить Западную Европу и постепенно сокращает все еще значительную дистанцию, отделяющую ее от США.

Комплексное отражение технического уровня страны — дело чрезвычайно трудное. Тем более заслуживает внимания попытка японских экономистов подсчитать сводный индекс научно-технического уровня, который отражает средневзвешенную величину таких показателей, как число патентов, зарегистрированных внутри страны и за рубежом, объем внешней торговли техническими знаниями, величину экспорта наукоемкой продукции, размеры добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности. По данным "Белой книги по науке и технике" за 1980 финансовый год этот индекс (США=100) составил для Западной Германии —

47, Япония - 45, Франции - 36, Англии - 22.

Международные сравнения в рассматриваемой области имеют, как нам представляется, два аспекта. Во-первых, сопоставляются технические уровни, для оценки которых использование отечественной или импортной технологии не имеет значения. Во-вторых, - потенциалы технических разработок, т.е. возможности самостоятельно разрабатывать новые товары и производственные процессы или производить принципиальные усовершенствования уже имеющихся. Если по техническому уровню Японии еще в 60-х годах во многих областях догнала развитые страны, то по уровню собственных технических разработок сужение разрыва происходило значительно медленнее. В конце 70-х гг. Япония сравнялась по этому показателю с Западной Германией, но масштаб ее отставания от США оставался весьма ощутимым. Между тем именно потенциал собственных научно-технических разработок особо важен с точки зрения требований будущего, ибо возможности поглощения Японией американской и европейской технологии во многом исчерпаны.

Вслед за экономическим "вызовом" Япония, опираясь на усиление сотрудничества государства и частного сектора в сфере НИОКР, активно подготавливает технологический "вызов". Сюда, на наш взгляд, перемещается центр тяжести государственного регулирования. Государство все чаще обращается к использованию таких принципиально новых для Японии средств регулирования роста, как совместное с частным бизнесом проведение НИОКР и внедрение их результатов в производство, разработка и осуществление программ рационализации, экономии энергии и промышленного сырья, селективная поддержка новых наукоемких отраслей и полупринудительная реорганизация неконкурентоспособных, структурно-депрессивных производств.

Такая политика объективно требует увеличения государственных ассигнований на научные исследования. Уже сейчас по абсолютному объему затрат на НИОКР (1980 г. - 4,7 трлн. иен, или около 20 млрд. долл. по курсу 1 долл. = 250 иен) Япония превосходит любую западноевропейскую страну, хотя

примерно в три раза уступает США. По темпам роста этих расходов ей нет равных в капиталистическом мире. К началу 1980-х годов Япония ликвидировала свое отставание от западных стран по доле расходов на НИОКР в ВВП (более 2 %).

Подавляющую часть (около 65%) затрат на исследования и разработки, в первую очередь, прикладного характера, берет на себя частный сектор. Именно поэтому Япония вышла или выходит на лидирующие позиции на тех направлениях технического прогресса, которые связаны с производством массовых товаров довольно ограниченной номенклатуры, в основном радиоэлектронной промышленности. В области фундаментальных исследований и немассового производства ее позиции пока слабее. В последние годы инвестиции частных корпораций Японии в исследования и разработки растут высокими темпами. Специфической чертой является также то, что японские корпорации уже не концентрируются на прикладных разработках, а уделяют все большее внимание фундаментальным исследованиям.

Удельный вес государственных ассигнований в общих расходах на НИОКР составляет в Японии около 30%, тогда как в США - 51%, Западной Германии - 49%. Японское правительство покрывает лишь около 2% затрат на НИОКР в частном секторе против 35% в США, 25% во Франции и 17% в Западной Германии. Даже в отраслях, развитию которых придается первостепенное значение, доля государства в финансировании частных НИОКР, как правило, не превышает 30%.

Это, однако, не означает, что государственное воздействие на НИОКР в Японии меньше, чем в других капиталистических странах. Относительно низкая доля военных исследований и разработок в государственных затратах на НИОКР (Япония - 2%, США - 51%, Англия - 47%, Франция - 30%, ФРГ - 11%) позволяет Японии сосредоточивать усилия на промышленных разработках, получая от этого значительный экономический эффект.

По данным "Белой книги по науке и технике" за 1981 г., общую сумму расходов на НИОКР предполагается довести к 1985 г. до 2,5% ВВП, а к 1990 г. - до 3%. В абсолютном выражении эти затраты в 1990 г. должны приблизиться к 12 трлн. иен, или примерно 60 млрд. долл. (в ценах 1980 г.), причем доля государства в их финансировании должна повыситься до 50%. Основ-

ная задача государства — расширить фундаментальные исследования (на их долю приходится лишь 15% всех расходов на НИОКР) по разработке промышленной технологии следующего поколения, коммерческое освоение которой, как ожидают, начнется в 90-х гг. и широко развернется в XXI веке.

Приоритет отдается уникальным разработкам, прокладывающим путь техническим нововведениям в таких областях, как атомная и термоядерная энергетика, аэро-космический комплекс, освоение ресурсов океана, биотехнология, информационные системы, создание новых материалов (стойких к сверхвысоким температурам и давлениям), так называемые жизненные науки (экология, безопасность, предотвращение стихийных бедствий и т.д.). Именно на этих направлениях результаты исследований откроют, как полагают, дорогу для бурного развития новых отраслей и производств.

Для решающих научно-технических прорывов в этих областях нужны стимулы, которые рыночный механизм обеспечить не может. Объем ресурсов, который потребует для реализации исследовательских программ, и масштабы связанного с ними риска значительно превышают возможности отдельных компаний. Между тем в Японии около 70% научно-исследовательских работ в частных фирмах проводится их собственными силами и лишь 30% — в кооперации с другими фирмами. Стратегия деятельности фирмы редко охватывает период 4–5 лет по конкретным задачам и 10–15 лет — по основным направлениям развития. Такой горизонт прогнозирования исключает самые новаторские проекты из стратегии фирмы, поскольку они требуют для своего осуществления более длительных сроков и сопряжены с большим риском.

Нельзя согласиться с утверждениями некоторых буржуазных экономистов — сторонников неоклассической теории, что рынку и отдельному капиталистическому предприятию присуща стихийная склонность к оптимизации функции нововведения, подобно тому, как это якобы происходит с распределением ресурсов в рыночной экономике. Вся история капитализма опровергает такие утверждения. Система свободного предпринимательства не способна обеспечить достаточный объем средств на НИОКР и их эффективное распределение. Решения корпораций относительно инвестиций в НИОКР принимаются, в первую очередь, на основе представ-

лений о частных выгодах, далеко не всегда совпадающих с выгодами для общества. Технические задачи в тех областях деятельности, которые не приносят непосредственных доходов (например, охрана окружающей среды, здравоохранение, реконструкция городов, образование, борьба со стихийными бедствиями, охрана труда и техника безопасности) не привлекают частный бизнес и потому десятилетиями ждут своего решения. Столкновение интересов общества и частных компаний делает чрезвычайно острой проблему социально-эффективного использования научно-технического прогресса. В какой-то мере остроту этой проблемы может снимать государство путем концентрации вложений в научно-техническое развитие на тех направлениях, которые носят общественный характер.

Реальная сила государственных органов Японии в стимулировании технического прогресса заключается в предвидении будущих тенденций и обеспечении системы мер для побуждения частного сектора к действиям в русле этих тенденций. В настоящее время в Японии выдвинут лозунг "информация - это будущее" (подобно лозунгу 60-х гг. - "сталь - это нация").

Я разделяю точку зрения тех специалистов в Японии (например, М. Масанори из института Номура), которые считают, что в дальнейшем роль государства в стимулировании технического прогресса должна повышаться по всем направлениям. Однако хронический дефицит государственного бюджета ставит под сомнение возможность значительного увеличения доли государственных затрат на НИОКР. В заключительном 5-ом докладе комиссии Т. Доко, разрабатывавшей рекомендации правительству по осуществлению административно-финансовой реформы, содержится призыв упорядочить предоставление государственных субсидий на НИОКР, концентрировать их на наиболее рискованных проектах и в ближайшее время общую сумму ограничить. Это, безусловно, может осложнить первоориентацию Японии на развитие собственного созидательного научно-технического потенциала, т.е. решение одной из важнейших задач в принятой правящими кругами страны стратегической концепции обеспечения "экономической безопасности".

Структурная перестройка экономики Японии нацелена на сохранение и укрепление сильных позиций в сфере внешнеэкономических связей. Чрезвычайно важная и постоянно возрастающая роль в обеспечении этого курса отводится разработке и освоению передовой отечественной техники и технологии, которые должны стать основным рычагом давления в сфере внешнеэкономических связей. Если раньше успехи Японии на внешних рынках связывались с низкой зарплатой японских трудящихся, а в настоящее время — с динамичным ростом производительности труда и высоким качеством товаров, то впредь ставка будет делаться на мировое лидерство в ряде ключевых направлений научно-технического прогресса.

В прошлом Япония импортировала много иностранной технологии по лицензионным соглашениям, что обеспечивало ей высокую эффективность затрат на НИОКР и сравнительно дешевую возможность налаживать выпуск все новой продукции, успешно конкурируя с теми странами, где были произведены НИОКР. В условиях обострения торгово-экономических противоречий начинают усиливаться трения с западными партнерами и в сфере обмена научно-техническими знаниями. Японским компаниям становится все труднее приобретать передовую зарубежную технологию, а лицензионные соглашения сопровождаются более многочисленными ограничениями, в частности, в отношении того, как и где Япония может продавать товары, выпускаемые по лицензиям. В конце 70-х гг. в 75% случаев условием продажи Японии новой западной технологии было ограничение рынка продаж, причем в 49,4% случаев был вообще запрещен экспорт продукции, изготовленной по лицензиям. В будущем стимулы к приобретению новейшей технологии за рубежом, видимо, еще более сократятся.

С начала 70-х гг. соотношение между импортом и экспортом технологии стало быстро изменяться в пользу Японии, хотя она до сих пор остается крупным импортером иностранного технического опыта (за весь послевоенный период приобретено свыше 35 тыс. лицензий, причем более половины приходится на 70-е годы). Если учитывать платежи только по вновь заключаемым контрактам, то уже с 1973 г. Япония ежегодно является

нетто-экспортером технологии.

Международный технологический обмен включает, помимо прямой продажи патентов, лицензий и ноу-хау, также торговлю наукоемкой продукцией, прямые зарубежные инвестиции и техническую помощь, в основном, развивающимся странам. Если США и Великобритания — "старые поставщики" технологии — придают большее значение прямым инвестициям как каналам передачи технологии, то Япония — экспорту наукоемкой продукции, хотя в последние годы стали быстро расти и прямые зарубежные инвестиции.

Скорость разработки и освоения выпуска на коммерческой основе технически сложных товаров становится решающим оружием конкурентной борьбы на внешних рынках. В торговле наукоемкой продукцией (товары, в добавленной стоимости которых доля затрат на НИОКР выше, чем в среднем по промышленности) Япония имеет положительное сальдо со всеми своими партнерами. Около 40% экспорта наукоемкой продукции направляется в США, 15% — в страны ЕЭС.

Дефицит, наблюдаемый у США и ЕЭС в торговле с Японией в последние годы приобрел политическую окраску. В ряде случаев Японии пришлось пойти на "временные добровольные ограничения экспорта", что, на наш взгляд, является тактическим отступлением, признанием необходимости поступиться малым во имя сохранения тенденции, во имя дальнейшего увеличения экспорта. Кроме того, Япония видит "выход" из конкурентной борьбы, перерастающей порой в торговые войны с американскими партнерами, в прямом вторжении японского капитала в экономические структуры стран-своих соперников. Эта "интервенционистская" стратегия уже частично реализуется. Расширяющаяся номенклатура экспортных товаров Японии производится на местах их сбыта с целью обхода протекционистских барьеров и смягчения торгово-экономических противоречий.

Вместе с тем нельзя упускать из виду, что "микроэлектронная революция" несет огромные конкурентные преимущества тем странам, которые опережают соперников. Различная степень подготовленности к применению новой техники вызывает увеличение зависимости многих стран в области науки и экономики от "информатизированных" государств. Отставшие страны поте-

ряют гораздо больше рабочих мест, так как вплотную столкнутся с расширением экспорта безработицы. Микроэлектроника становится существенным элементом в политике перераспределения рынков и изменения их структуры, осуществляемой в пользу технологических лидеров капиталистического мира. Разрыв в техническом развитии между развивающимися и промышленно развитыми странами постоянно увеличивается. Внедрение микроэлектроники и прогрессирующая автоматизация производства усиливают позиции отраслей (текстильная, обувная и т.д.), традиционно являвшихся трудоемкими. Менее реальными кажутся проекты перевода ряда подобных производств в развивающиеся страны, где издержки на труд значительно ниже.

Как известно, на Версальской встрече руководителей семи крупнейших капиталистических государств Франция выступила с предложением расширения сотрудничества западных стран в сфере новейших технологических разработок. Это предложение было холодно воспринято другими странами, прежде всего США и Западной Германией, которые опасаются дальнейшего усиления технологического потенциала Японии. Передовая промышленная технология сегодняшнего дня концентрируется вокруг микатроники, интеллектуальных роботов, оптических систем связи, аморфных материалов и т.д. В развитых капиталистических странах это — сферы ожесточенной конкурентной борьбы частных корпораций за технологическое лидерство. Поэтому, несмотря на отдельные примеры многонациональных исследовательских программ, представляется, что широкое международное сотрудничество частных фирм в этих областях труднодостижимо. Более того, следует ожидать, что в 80-е годы, наряду с внешнеторговыми противоречиями, все шире будет разворачиваться также технологический протекционизм, ведущий к технологическим войнам между развитыми капиталистическими странами.

В последние годы под предлогом увеличения вклада Японии в обеспечение безопасности Запада США настойчиво добиваются расширения военно-технического сотрудничества с Японией. Правящие круги Японии идут на такое сотрудничество, все глубже втягивая страну в опасные для дела мира военные программы американского империализма.

Одновременно США навязывают Японии искусственные ограничения на технологический обмен с СССР и другими социалистическими странами. Научно-техническое сотрудничество между СССР и Японией идет, в основном, по линии контактов ГКНТ СССР с отдельными японскими компаниями, промышленными группами и ассоциациями. Торговля лицензиями находится на низком уровне: доля СССР в японском экспорте технологии составляет всего около 3%. Возможности расширения этой торговли достаточно велики. Необходимо, в частности, интенсифицировать научные связи по государственной линии на основе подписанного в 1973 г. межправительственного соглашения о научно-техническом сотрудничестве. С Японией у нас осуществляется только обмен учеными и научно-техническими работниками, а совместных исследований, которые уже давно практикуются с другими капиталистическими странами, пока не проводится.

Хотелось бы подчеркнуть, что повышение роли Японии в делах мирового сообщества может быть обеспечено не путем наращивания ее военного потенциала, а в результате взаимовыгодного экономического и научно-технического сотрудничества со всеми странами.

Развитие материальных элементов производительных сил, эффективность внедрения достижений науки в производство определяются не только технико-экономическими показателями, но и теми социальными последствиями, которые они вызывают. В конечном итоге использование результатов научных исследований является социально-экономическим процессом.

Революция в микроэлектронике, видимо, останется важнейшей составной частью научно-технического прогресса по меньшей мере до конца XX века. Поэтому в нынешних условиях длительной стагнации мирового капиталистического производства и возросших затрат на энергию растет беспокойство относительно потенциального воздействия новой технологии, особенно микроэлектроники, на занятость. Суммарно эти опасения можно охарактеризовать следующим образом:

— микроэлектронная технология обеспечивает такие быстрые темпы рационализации в управлении и производстве, что последующая миграция рабочей силы будет с социально-экономической точки зрения носить разрушительный характер;

- использование микроэлектронной технологии в производстве продуктов массового потребления приведет к тому, что доля труда в таком производстве будет быстро сокращаться;

- применение микроэлектроники в информационных процессах в громадной степени и очень быстро изменит обстановку, структуру и содержание трудовой деятельности, создавая ситуацию так называемой "дегуманизации труда" и болезненные структурные сдвиги в рабочей силе.

До недавнего времени отмеченные проблемы не стояли в Японии слишком остро, так как быстрый экономический рост в течение 30 послевоенных лет создавал определенные возможности для расширения рынка трудовых ресурсов и перекавалификации рабочей силы на новые профессии непосредственно на предприятиях. Однако в условиях резкого замедления экономического роста и начавшегося процесса перестройки промышленной структуры Японии фактически уже столкнулась с проблемой взаимосвязи между техническими нововведениями и занятостью.

После кризиса 1974-1975 гг. в Японии почти вдвое возросла безработица, хотя ее уровень по-прежнему несколько ниже, чем в других развитых капиталистических странах. Согласно текущему государственному "Семилетнему плану экономического и социального развития" на 1979-1985 фин.гг., обеспечение полной занятости трактуется как снижение доли безработицы к 1985 году до 1,7%. Однако уже сейчас очевидно, что эта государственная установка является нереальной.

До последнего времени попытки поддерживать уровень занятости путем перевода персонала, становящегося "избыточным" в результате компьютеризации производства и широкого распространения трудосберегающего оборудования (промышленных роботов), на другие виды работ давали определенный эффект. Внедрение роботов не столько грозило увольнениями, сколько позволяло надеяться на сокращение более продолжительной, чем в других развитых странах, рабочей недели, увеличение ежегодных отпусков, освобождение от вредных и монотонных операций.

Однако в будущем, в результате трудосберегающего эффекта "микроэлектронной революции" такие возможности будут умень-

шаться. Как показал опыт послекризисного развития Японии, в условиях курса на повышение роли наукоемких и технологически интенсивных отраслей, предполагающего широкое внедрение микроэлектронной технологии, даже активный рост инвестиций часто не увеличивает, а наоборот, сокращает возможности найма. Промышленные роботы стали "козырным тузом" политики жесткой капиталистической рационализации японских предпринимателей (политики "гэнрё кэйзэй"). Ни одна технология в прошлом не давала такого побочного эффекта. В будущем она может обеспечить быстрый рост производства при сокращении занятости (*jobless growth*).

В капиталистическом обществе безработица — всего лишь количественный показатель в экономических уравнениях. Проблемы психологического, социального и нравственного характера, связанные с ростом безработицы, предпринимателей практически не волнуют. Между тем внедрение микроэлектроники ведет к изменению всей структуры и организации труда, деквалификации многих категорий рабочих (например, традиционные профессии в машиностроении), усилению отчуждения трудящихся от рабочего места, увеличению интенсивности труда. Японские предприниматели берут решительный курс на омоложение рабочей силы, расширение найма низкооплачиваемых, введение статуса "временных" рабочих. Поэтому возрастет вероятность того, что специфически японские отношения между трудом и капиталом, базирующиеся на пожизненном найме и оплате за выслугу лет, потерпят существенную трансформацию, грозящую подорвать всю сложившуюся систему социальных и морально-психологических устоев в японском обществе.

В Японии уровень занятости в обрабатывающей промышленности не только перестал расти, но со второй половины 70-х годов начал снижаться. По мере того, как "микроэлектронная революция" будет все глубже захватывать сферу услуг, пока сохраняющую возможности поглощения высвободившейся из промышленности рабочей силы, в Японии будет обостряться проблема безработицы. По некоторым оценкам, реальное состояние рынка труда в Японии значительно хуже, чем можно судить по официальным данным. Это связано как с методологией статистического учета безработных, так и с тем, что внутри корпораций, в пер-

вую очередь в обрабатывающей промышленности, с помощью государственных субсидий искусственно поддерживается по социальным соображениям "избыточная занятость", уровень которой оценивается примерно в 10%. На наш взгляд, в долгосрочном аспекте можно ожидать увеличения безработицы в Японии до западноевропейского и даже американского уровня (5-9% трудоспособного населения).

До недавнего времени широкое внедрение микроэлектронной технологии не встречало серьезного сопротивления японских профсоюзов, возлагавших надежды на возможности создания новых рабочих мест в производстве и обслуживании новой техники. Однако с начала 80-х гг. японские трудящиеся, вслед за профсоюзами США и ряда западноевропейских стран, начали использовать такую форму борьбы, как переговоры о так называемых технологических соглашениях и консультациях до ввода новых систем в производство. Предметом обсуждения на этих переговорах являются требования профсоюзов о новых способах распределения выгод от роста производительности труда, обеспечиваемого роботизацией и компьютеризацией производства, перераспределением рабочего времени (сокращении рабочих часов, продлении оплачиваемых отпусков и т.д.), улучшении условий труда и охране здоровья в условиях возрастания стрессов, нервной и зрительной нагрузки при работе на пультах управления.

Цели и движущие силы технического развития вытекают из экономических и политических интересов собственников средств производства, определяются существующими производственными отношениями. Именно этим объясняется тот факт, что сходные технические разработки в социалистическом и капиталистическом обществах приводят к противоположным социальным последствиям. При капитализме технические нововведения сопровождаются ростом безработицы. Низкий уровень технических разработок также создает проблемы в сфере занятости, ведет к снижению производительности труда и международной конкурентоспособности. В предстоящие годы Япония, так же как США и Западная Европа, вплотную столкнется с серьезнейшими трудностями, связанными, с одной стороны, с необходимостью развивать микроэлектронную технологию, чтобы выдержать ожесточенную конкуренцию, а с другой стороны, с необходимостью учета грозных социальных

последствий резкого роста безработицы.

В.Н. УЛЫНОВ. Спасибо за интересный доклад. Предоставляю слово профессору Т.Нагаяма.

Т. НАГАЯМА. В самом начале доклада В.К. Зайцева было сказано, что слово "модернизация" написано сейчас на главных лозунгах, под которыми выступают капиталистические страны. Но, как мне представляется, докладчик понимает под этим термином только внедрение новой техники и технологии. Я не собираюсь с ним спорить: такая сторона у проблемы модернизации, безусловно, имеется. Нельзя, однако, забывать, и о другой стороне. Модернизация, с моей точки зрения, включает в себя и демократизацию производственных отношений.

Одной из основных проблем, с которой сейчас сталкивается японская экономика, как раз и является проблема соотношения между модернизацией производственного аппарата, т.е. модернизацией производительных сил, и модернизацией, или демократизацией производственных отношений. Проблема эта не нова. Дело в том, что уже в период "великой" довоенной депрессии выявились два метода, с помощью которых делались попытки выхода из сложившегося положения. С одной стороны, такие страны, как Япония, Германия, Италия, пошли по пути антидемократии, по пути все более жестокого подавления рабочего класса. С другой стороны, такие страны, как США, Великобритания, Франция, пошли по пути развития индустриальной демократии.

Между прочим, в столкновениях этих методов постепенно формировался тот мир, в котором мы живем.

Сразу после войны Япония, как известно, была демократизирована. И какие бы потрясения ни переживала страна в самые первые мирные годы и в последующие периоды ясно видимая демократическая база в отношениях между трудом и капиталом и в отношениях между самими капиталистами оставалась одним из главных факторов и экономического роста, и научно-технического прогресса. После войны были распущены дзайбацу, принято антимонополистическое законодательство, призванное воспрепятствовать чрезмерной концентрации капитала у отдельных лиц. Без учета этих и других демократических мер нельзя вообще вести речь о научно-техническом прогрессе в Японии.

С моей точки зрения, послевоенная система отношений между трудом и капиталом в Японии оформилась в промежутке между 1950 и 1960 гг. В начале 50-х годов появились Генеральный совет профсоюзов Японии ("Сохе") и предпринимательская федерация промышленных организаций ("Кэйданрэн"). В 1954-55 гг. закончился послевоенный этап развития Японии: довоенный уровень производства был превзойден. В это же время был основан государственный Центр производительности труда, профсоюзы начали проведение "весенних наступлений".

Наконец, тогда же резко ускорился научно-технический прогресс и, как следствие его, обозначилось неуклонное и быстрое повышение производительности труда. Часть японских профсоюзных деятелей сначала была против ускоренного внедрения достижений научно-технического прогресса. Опасались, что это вызовет рост безработицы. Но в годы быстрого экономического роста эти опасения оказались неоправданными. К тому же, благодаря "весенним наступлениям", условия труда постоянно улучшались. Сопротивление научно-техническому прогрессу со стороны профсоюзов все больше и больше ослабевало. А обострявшаяся, по мере ускорения развития экономики, нехватка рабочей силы, все настойчивее диктовала трудосберегающую ориентацию этого прогресса.

В условиях экономического кризиса 1974-1975 гг. и следовавшей за ним депрессии, когда японские компании (в первую очередь, крупные) резко усилили политику рационализации, которая включает в себя, среди прочего, и перекладывание своих тягот на мелкие и средние предприятия, дискриминацию занятых в зависимости от формы найма и т.д., отмеченная ориентация научно-технического прогресса объективно способствовала росту безработицы.

В докладе, который мы только что заслушали, упоминается, что в Японии сейчас безработица менее значительна, чем в других странах. В общем, это, конечно, правильно, но не-

обходимо иметь в виду, что в Японии само определение "безработных" значительно отличается от того определения, которое дается им в странах Западной Европы и США, и что, если применить к японской действительности европейско-американское определение, то количество безработных в Японии окажется гораздо большим, чем показывает официальная статистика.

Особенно это касается работников среднего и старшего возраста. Поскольку в Японии размер заработной платы сильно зависит от стажа работы, предприниматели буквально тоняются за молодыми, а значит, и менее высокооплачиваемыми работниками. В результате даже сейчас, в условиях вялой конъюнктуры, молодежь, как правило, без работы не остается.

Между тем работники из средних и высших возрастных категорий оказываются первыми жертвами проведения политики рационализации. Многие из них учитываются официальной статистикой как "частично занятые", но фактически пребывают на положении безработных.

Докладчик коснулся также вероятных перспектив. Позвольте мне высказать некоторые соображения по этому поводу.

Я полагаю, что в поисках выхода из неблагоприятной конъюнктуры японские компании будут уделять первоочередное внимание методам повышения конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках. Одним из условий повышения конкурентоспособности является ухудшение условий труда. С целью решения этой задачи капитал будет в максимально возможной степени использовать и существующую диспропорцию между спросом на рабочую силу и ее предложением, и государственные законодательные мероприятия, и нынешние слабости профсоюзного движения. Если иметь в виду внутренние факторы, то придется признать, что сейчас практически ничто не может помешать японским предпринимателям повысить конкурентоспособность своих товаров путем ухудшения условий труда. Это, указывает на аномалию системы индустриальной демократии, которая была характерна для всего послевоенного развития. Впрочем, один противодействующий фактор все-таки есть, но он — внешнего порядка. Речь идет о давлении, которое оказывает на Японию ее внешнеторговые конкуренты — США и Западная Европа. Среди основных критических замечаний в адрес Японии есть и упрек в том, что

японцы слишком много работают. Если Японии не удастся как-то отреагировать на этот упрек, то и при дальнейшем повышении конкурентоспособности товаров возможности их экспорта останутся под вопросом.

Пожалуй, самым наглядным количественным показателем объема работы является продолжительность рабочего дня. Соответствующий среднегодовой показатель для Японии составляет в настоящее время примерно 2100 часов. Не помню точно, но кажется, что в США он равен 1700 часам, а во Франции, Англии, Швеции, Норвегии, Голландии — 1800—1900 часам. Следовательно, довольно существенное сокращение продолжительности рабочего дня в Японии необходимо. Общее количество занятых в стране достигает ныне 45 млн. человек. Если бы удалось сократить продолжительность рабочего дня, к примеру, на 10%, то это означало бы, помимо улучшения условий труда, возникновение дополнительной потребности в рабочей силе порядка 4,5 млн. человек. Естественным было бы ожидать активное участие профсоюзов в решении этой задачи, но, повторяю, в настоящее время японские профсоюзы в целом слабы. Одним из немногих профсоюзов, который сохраняет еще какую-то боеспособность, является профсоюз работников государственных железных дорог. Недаром именно этот профсоюз является главным объектом нападок со стороны правительства и "Кайданрэн".

Слабость профсоюзного движения не может быть перманентной. Но какой момент станет поворотным пунктом? Что побудит японские профсоюзы снова по-настоящему включиться в борьбу за индустриальную демократию? Как они будут реагировать на новые волны научно-технического прогресса? Все эти вопросы представляют большой интерес.

В.Н. ХЛИНОВ. Спасибо, профессор Нагаяма. Позвольте предоставить слово профессору Хоризэ.

Т. ХОРИЗЭ. Во время обеда мы с директором ИМЭМО АН СССР А.Н. Яковлевым, профессором Я.А. Певзнером и другими участниками симпозиума обсуждали вопрос о соотношении теоретических и практических проблем и пришли к выводу, что говорить о практических вопросах, игнорируя вопросы теоретические, вряд ли корректно. Вообще-то вопрос, которого я хотел бы коснуться—

ся, требует не меньше целого часа для раскрытия, но так как времени нет, я ограничусь несколькими минутами.

В.К. Зайцев ссылаясь на исследование К.Миядзава, который сказал, что индустрия информации является чем-то вроде всеобщих затрат, обладающих высоким мультипликативным эффектом. Если попытаться выразить содержащуюся здесь сложную теоретическую проблему простым языком, то она сводится к следующему: увеличивается ли органическое строение капитала и снижается ли в итоге его отдача.

Скажем, в таких отраслях, как автомобилестроение и судостроение, имеется ярко выраженная тенденция к повышению органического строения капитала, и явление, о котором сегодня говорил докладчик, если мы его выразим иными словами, можно охарактеризовать как "демократизацию" экономики. С другой стороны, раньше интегральные схемы, сверхмощные ЭВМ имели огромные объемы. Сейчас их размеры сократились до соответственно спичечной головки и спичечного коробка. Однако они могут обеспечить занятость многих людей, то есть на единицу применяемого капитала занятость сейчас увеличивается.

Органическое строение капитала обычно определяется соотношением "с" и "ч". Если относительно увеличивается доля "ч" при относительном сокращении доли "с", то органическое строение понижается, а не повышается. На языке современной экономической науки это означает сокращение коэффициента капиталоемкости. Закон же Маркса о повышении органического строения капитала, если его перевести на язык современной экономической науки, заключается в том, что, наоборот, тенденция к повышению этого коэффициента объявляется доминирующей.

В.К. Зайцев отмечает в своем докладе, что "Замена живого труда овеществленным ограничивает для капитала возможности, извлекать прибавочную стоимость, поскольку научно-технический прогресс приводит к повышению органического состава капитала и понижению средней нормы прибыли." Дело в том, что когда мы анализируем добавленную стоимость, то видим, что она является не только вознаграждением за труд, а разделяется на две части: на зарплату и на прибавочную стоимость.

Иначе говоря, коэффициент капиталоемкости, если ВВП обозначить буквой "у" (при $Y = v + m$) будет равен $\frac{v}{v+m}$. Вы, возможно, скажете, что "v" и "m" совершенно разные вещи. Различие заключается в том, что "v" представляет необходимое рабочее время, а $v + m$ — все рабочее время.

Я полагаю, что характерной чертой нынешнего этапа развития японского капитализма является не повышение органического строения капитала, а, наоборот, уменьшение соотношения "с", деленного на $v + m$, то есть понижение этого строения. Эмпирические данные, исторический опыт не подтверждают, по-моему, тенденцию нормы прибыли к понижению, а также тенденцию к повышению органического строения капитала. Наоборот, удешевление средств производства и сырья при одновременном росте производительности труда вследствие технического прогресса может привести к понижению органического строения капитала и росту нормы прибыли. Изменения последней, видимо, носят сугубо циклический характер.

Далее, я хочу подчеркнуть, что полностью согласен с высказыванием докладчика о том, что нематериальная сфера относительно увеличивает свою долю в ВВП по сравнению с материальной сферой производства. В этой связи хочу напомнить, что профессор Я.А. Певзнер еще в начале 70-х гг. опубликовал статью, в которой указывал на стоимостную природу услуг. Я также примерно в то же время написал статью, в которой выражалась аналогичная точка зрения.

В.Н. ХЛЫНОВ. Предоставляю слово преподавателю Института стран Азии и Африки при МГУ А.Б. Орфенову. Тема его выступления: "Комплексная автоматизация производства и отношения между трудом и капиталом".

А.Б. ОРФЕНОВ. Как отмечалось в докладе В.К. Зайцева магистральным направлением развития научно-технического прогресса в Японии на современном этапе является комплексная автоматизация производства. Особое внимание при этом обращают на себя масштабы вытеснения живого труда из сферы производства. Приведем несколько примеров.

В 1980 г. компания "Тосиба тангэлой" внедрила на одном из своих предприятий комплексно-автоматизированную производственную систему. Она оснащена устройствами самодиагностики, которые осуществляют контроль над функционированием каждого станка и последовательностью выполняемых операций, и промышленными роботами, перемещающими заготовки от одного станка к другому. В результате численность персонала на этом участке производства сократилась с 70 до 16 человек, т.е. более чем в 4 раза. Компания "Мурата машинэри" разработала и внедрила в 1980 г. на своем предприятии в г. Ицуяма автоматизированную производственно-транспортную систему. Система состоит из обрабатывающих центров, роботизированных тележек, конвейеров для транспортировки заготовок и готовых деталей и автоматизированного склада. Работой всей системы управляет центральная ЭВМ. Это позволило сократить число рабочих более чем втрое и повысить производительность труда оставшихся в 4,5 раза. Намеченное последующее совершенствование системы, по оценкам "Мурата машинэри", позволит еще вдвое сократить необходимый персонал. В 1981 г. компания "Ямадзаки машинэри уоркс" ввела в строй высокоавтоматизированное предприятие по выпуску станков. На этом заводе имеются станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, автоматические транспортные системы, промышленные роботы и контрольно-измерительное оборудование, работой которых управляет ЭВМ. На заводе занято всего 12 человек в дневное время и 1 дежурный оператор в ночное (производственный процесс осуществляется круглосуточно). По существующей оценке, на неавтоматизированном заводе аналогичной мощности должно быть занято более 200 работников. В 1980 г. компания "Фудзигу Фанук" завершила строительство высокоавтоматизированного предприятия по изготовлению мелкосерийной продукции широкой номенклатуры. На нем используется 100 промышленных роботов, 75 станков с ЧПУ и центральная ЭВМ, которые объединены в несколько гибких производственных систем. В производстве занято 100 человек, в то время как на аналогичном неавтоматизированном предприятии — более 1000 человек.

Учитывая высокие темпы роботизации, которая является основой комплексной автоматизации производства (прирост пар-

ка промышленных роботов составляет около 25 тыс. единиц в год), можно с уверенностью сказать, что уже в ближайшем будущем Япония столкнется с серьезными проблемами в области занятости. В связи с этим необходимо рассмотреть факторы, способные рассосать избыточную рабочую силу.

Наиболее действенным методом, как указывал и профессор Нагаяма, было бы сокращение продолжительности рабочего времени. Однако в этом случае пропадет главный побудительный для монополий момент внедрения комплексной автоматизации, а именно — экономия на фонде заработной платы. Профсоюзы, с другой стороны, никогда не пойдут на сокращение рабочего времени с соответствующим снижением заработной платы. Поэтому, по-видимому, этот клапан удастся использовать лишь в крайне ограниченных масштабах.

Надежды ряда экономистов на то, что высвободившаяся в результате роботизации рабочая сила найдет себе применение в других отраслях, особенно в сфере услуг, малоосновательны. Абсорбционные возможности сферы услуг не безграничны, кроме того, по свидетельству ряда специалистов, в ней и так наблюдается переполнение кадрами. Да и сам процесс автоматизации, хотя и медленно, уже начал проникать и в третичную сферу.

Большую тревогу вызывает стремление определенных правительственных и монополистических кругов развивать форсированными темпами военно-промышленный комплекс, а также наращивать численность личного состава японских вооруженных сил. Хотя это и способствовало бы некоторому ослаблению напряженности на рынке труда, использование подобного метода, во-первых, не привело бы вело бы к радикальному решению проблемы, а, во-вторых, оно решительно отвергается прогрессивными силами страны.

Весьма действенным методом была бы реализация предложения, выдвинутого рядом японских экономистов, обеспокоенных социальными последствиями безудержной автоматизации производства. Оно сводится к тому, чтобы поставить производство и использование промышленных роботов под контроль государства. По их замыслу, каждый заказ на производство как комплексных автоматизированных систем, так и штучных роботов в обязательном порядке должен получать одобрение со

стороны МВТП, которому следует осуществлять рестриктивную политику в этой области. В противном случае, предупреждают они, рост безработицы взорвет производственную психологию, базирующуюся на тезисе "предприятие — единая семья", и японские компании лишатся более крупного козыря, чем роботы.

Им возражает другая группа экономистов, указывающая на то, что в значительной степени именно благодаря использованию промышленных роботов Япония смогла в 80-е годы прочно утвердиться на мировых рынках, что способствует притоку заказов и, следовательно, увеличению занятости. Они также обращают внимание на то, что Япония обладает исходными материалами для производства лишь в весьма ограниченных масштабах и вынуждена, таким образом, завозить значительную часть сырья из-за рубежа. Это обстоятельство делает совершенно необходимым для успешного экономического развития занятие прочных позиций на мировом рынке, что во второй половине 80-х гг. без роботов будет невозможно.

К настоящему времени, по-видимому, верх одерживает вторая точка зрения. В принятой в августе нынешнего года новой перспективной программе развития экономики, рассчитанной до конца 80-х гг. ("80 нэндай-но сякай кэйдзай-но тэмбо то сикин") ничего не говорится о необходимости предупреждать негативные социальные последствия комплексной автоматизации. Напротив, эта программа предусматривает сокращение государственного вмешательства в экономику, что, по существу, дает японским монополиям "зеленый свет" на всемерное развитие робототехники.

Обострение проблемы занятости в рамках всей национальной экономики — дело недалекого будущего. Однако уже сегодня в Японии есть отрасли, где комплексная автоматизация производства оказывает существенное негативное влияние на занятость. Значительная часть всего парка промышленных роботов внедрена на предприятиях автомобилестроения. По мнению специалистов, эта отрасль останется крупнейшим потребителем роботов на протяжении 80-х гг.

Это серьезно беспокоит работников автомобильной промышленности. В 1981 г. состоялся очередной съезд Конфедерации японских профсоюзов автомобилестроения (Дзидося сорэн).

Несмотря на достаточно соглашательскую позицию, которую она обычно занимает на переговорах с предпринимателями, в резолюции съезда отмечалась необходимость противостоять роботизации производства. Правда, Конфедерация не организовала серьезной борьбы против планов предпринимателей. В ходе переговоров ее представителей с администрацией крупнейших компаний последней удалось убедить их, что применение робототехники является основой успешного наступления японских автомобилей на мировом рынке и его сдерживание повлечет за собой резкое сокращение производства и занятости. Этот эпизод прекрасно иллюстрирует известное положение марксизма-ленинизма о том, что с позиции соглашательства невозможно эффективно защищать интересы трудящихся. Стремление ряда профсоюзных деятелей совместить интересы труда с интересами капитала неизбежно выливается в антирабочую политику.

Подлинным защитником интересов японских трудящихся являются Коммунистическая и Социалистическая партии Японии, а также крупнейший профцентр страны Генеральный совет японских профсоюзов (Сохэ). Они настаивают на том, чтобы комплексная автоматизация производства не оборачивалась против интересов трудящихся, а служила улучшению их материального положения. В связи с этим они настаивают на сокращении продолжительности рабочего дня, а также на том, чтобы промышленные роботы применялись преимущественно там, где высока доля опасного и тяжелого труда.

Прогрессивные силы надеются добиться выполнения этого требования традиционными методами. Думается, в сложившихся условиях позитивную роль могло бы сыграть их обращение к лозунгу "участия трудящихся в управлении производством" с тем чтобы усилить влияние на роботизацию "изнутри" менеджмента. При этом не следует опасаться затухания классовой борьбы. Такого "участия", которое будет осуществляться не с позиций иллюзорных "общих интересов", а с позиций последовательной защиты интересов рабочего класса, буржуазия никогда не даст добровольно, его можно завоевать только в ходе упорной классовой борьбы. Да и само осуществление такого "участия" превратится в арену ожесточенной конфронтации.

В.Н. ХЛЫНОВ. Слово имеет сотрудник ИМЭМО АН СССР С.П. Коцюба. Тема его выступления: "Внедрение современных средств автоматизации производства на мелких и средних предприятиях в Японии".

С.П. КОЦУБА. Характерной особенностью нынешнего этапа научно-технической революции в японской промышленности является распространение процесса внедрения робототехники, ЭВМ, микроэлектроники и других новейших средств автоматизации производства и управления не только на крупные монополистические объединения, но и на мелкие и средние предприятия.

По японской классификации, это — фирмы с капиталом до 100 млн. иен и числом занятых не более 300 чел. Как известно, доля и роль этих предприятий в японской экономике чрезвычайно велика. Так, на монополистический сектор экономики приходится в Японии около 70% промышленного производства, в то время как в США — 40%. На мелких и средних предприятиях в Японии трудятся 70% занятых в обрабатывающей промышленности. Доля этих предприятий в частных промышленных инвестициях колеблется от 40% до 50%.

С начала 80-х годов среди мелких и средних японских фирм бурно развивается процесс технического перевооружения производства. Эти фирмы широко внедряют промышленные роботы, машинные центры (объединяющие несколько станков, которыми может оперировать один человек или даже робот), станки с числовым программным управлением и другое сложное электронно-механическое оборудование.

Несмотря на ограниченность финансовых средств, мелкие и средние предприятия заинтересованы во внедрении микроэлектроники, может быть, даже больше крупных монополистических фирм поскольку на них сильнее ощущается нехватка рабочей силы, поскольку перед ними чрезвычайно остро стоит необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Нехватка кадров на мелких и средних предприятиях во многом объясняется тем обстоятельством, что они не могут предложить достаточно высокую зарплату, надлежащий уровень техники безопасности, различные льготы, которыми пользуются работники крупных фирм. Продолжительность рабочего дня на этих

предприятиях в среднем на 20% больше, чем на крупных фирмах, а заработная плата работников составляет лишь 55% зарплаты рабочих крупных заводов и фабрик.

По данным министерства труда (см. таблицу), общее количество требующихся квалифицированных рабочих, так же как и процент нехватки работников к их общему числу, обратно пропорциональны размерам промышленных предприятий.

Нехватка промышленных рабочих в зависимости от размера предприятий

Размер предприятий (по числу занятых)	Общее количество тре- бующихся рабочих (тыс.чел.)	Процент нех- ватки к обще- му числу за- нятых (%)
1000 и более	8,5	0,7
500-999	6,4	1,0
300-499	11,4	2,2
100-299	52,3	3,6
30-99	129,2	6,2
5-29	401,2	10,9

Любопытно к примеру, что нехватка квалифицированных сварщиков в японской промышленности составляет 30 тыс.чел. и около 80% роботов, производящих электро-дуговую сварку, находятся именно на мелких и средних предприятиях.

Второй фактор, способствующий быстрому внедрению новейших средств автоматизации производства на мелких и средних фирмах — снижение стоимости мехатроники, или, по крайней мере, ее стабильный уровень по сравнению с постоянно возрастающими издержками на рабочую силу. Типичный робот для промышленного использования сейчас стоит около 10 млн. иен, тогда как всего несколько лет тому назад соответствующий показатель равнялся 15 млн. иен. Между тем, по данным Научно-исследовательского института Номура, предельной величиной издержек на одного квалифицированного работника физического труда обрабатывающей промышленности считаются 7,8 млн. иен, т.е. немногим меньше. По некоторым оценкам, цена типового робота может опуститься до 5 млн. иен в тече-

ние ближайших 5 лет.

В условиях общей тенденции снижения стоимости трудосберегающего оборудования в результате его массового выпуска мелкий бизнес стремится увеличить темпы автоматизации производства, особенно, на тех участках, где условия труда тяжелы, а текучесть кадров — сильнее. В 1970 г. мелкие фирмы закупили 28% станков с электронным управлением, произведенных в Японии. Их доля достигла 50% в 1973 г., а в 1980 г. — 64%. Сейчас каждые 2 из 3-х мелких фирм в обрабатывающей промышленности используют те или иные современные электронно-механические устройства.

Тенденция создания "заводов без рабочих" постепенно распространяется на все уровни японской промышленности, вызывая глубокие изменения в ее структуре. Инвестиции в трудосберегающую технологию и максимальное использование микроэлектроники становятся основой стратегии выживания мелких и средних японских предприятий в 80-е годы.

Приведем несколько примеров.

"Мико Сэйкай" — небольшая компания из префектуры Ибараки, занимающаяся выпуском кассетных коробок для видеомагнитофонной пленки, недавно значительно увеличила производительность труда, успешно совместив использование промышленного робота, контролируемого ЭВМ, с машиной, штампующей пластмассу. Компания установила 50 подобных машин стоимостью 25 млн. иен каждая, оснатив их таким же количеством промышленных роботов, и теперь производство ведется круглые сутки. Благодаря этому, объем продаж продукции фирмы увеличился за год на 100%, достигнув 1,95 млрд. иен. При этом фонд заработной платы не увеличился.

"Сима Сэйки Сэйсакусё", производитель вязальных машин из префектуры Вакаяма, установила 30 станков с числовым программным управлением, включая 10 машинных центров. Этот шаг, как указывают представители фирмы, направлен на то, чтобы компания, на долю которой приходится 70% внутреннего рынка автоматических вязальных машин, могла конкурировать с западногерманскими производителями аналогичной продукции.

Токийская компания "Кобэ Сэйсакусё", производящая электрические водяные насосы, обеспечивает занятость лишь 25 ра-

бочим, однако и она решила внедрить мехатронику. В 1981 г. компания приобрела и стала использовать 4 станка с числовым программным управлением и 3 промышленных робота, а к 1984 г. она намерена, используя новое оборудование, полностью превратиться в "завод без рабочих".

Компания "Нодзима Сэйсакусё" из г. Сандзё, префектура Ниигата, мелкий субподрядчик монополистического гиганта "Хонда", ассигновала 60 млн. иен для закупки 6 роботов, производящих электро-дуговую сварку. Это позволило частично автоматизировать процесс изготовления металлических рам для автомобильных сидений, увеличив производительность труда в 4 раза. Однако основное преимущество, которое удалось достичь путем внедрения современной техники, заключается, по мнению представителя фирмы, в "стабилизации и повышении уровня качества выпускаемой продукции".

Согласно итогам обследования, проведенного Корпорацией по финансированию мелких и средних предприятий, инвестиции в трудосберегающее оборудование и оборудование, повышающее эффективность производства, составили в 1982 г. 27,9% от совокупных инвестиций монополистического сектора экономики. В указанном году этот показатель впервые превысил показатель расходов на замену изношенного оборудования.

Усилению мехатронизации мелких и средних фирм в Японии во многом способствует и широкий комплекс государственных мер, включая предоставление налоговых льгот и специальных кредитов на техническое перевооружение мелких фирм.

Так, до апреля 1981 г. существовала система налоговых льгот для мелких и средних фирм, при которой ставка основного налога на корпорацию с капиталом менее 100 млн. иен составляла 28%, если ее годовые доходы не превышали 7 млн. иен. Для фирм данной категории с доходами, превышающими рубеж в 7 млн. иен, устанавливалась ставка налога в 40% — такая же, как и для предприятий с капиталом свыше 100 млн. иен.

С начала 1981 финансового года введены новые налоговые тарифы, по которым основной налог на корпорацию повышен на 2%, то есть для крупных фирм он теперь составляет 42%, а для

мелких фирм, пользующихся налоговыми льготами — 30%. Однако рубеж годовых доходов для предприятий монополистического сектора, после которого они облагаются такими же налогами, как крупные фирмы, повышен с 7 млн. иен до 8 млн. иен.

Государственные меры по повышению эффективности производства в монополистическом секторе японской экономики являются важным элементом внутриэкономической политики правительства. Два из трех основных средств оживления экономической конъюнктуры, намеченных в 1982 г. Управлением экономического планирования, непосредственно касались государственной помощи мелким и средним предприятиям. Речь идет о сокращении процентной ставки по кредитам мелким и средним фирмам и налоговых льготах с целью увеличения инвестиций мелкого бизнеса.

Льготы мелкому бизнесу в сфере кредита и налогов способствуют общему оживлению инвестиций в японскую экономику, поскольку половина из них, как уже отмечалось, приходится на мелкие и средние фирмы. В условиях, когда позиции наиболее конкурентоспособных отраслей японской промышленности опираются на эффективные субординированные отношения с мелким бизнесом, налоговые льготы для мелких и средних предприятий не только расширяют спрос, но и качественно улучшают предложение.

Помощь правительства мелким и средним фирмам в техническом перевооружении производства не ограничивается только налоговыми и финансовыми льготами. В апреле 1980 г., по инициативе государства и при участии 34 частных фирм, включая и производителей роботов, была создана компания по сдаче промышленных роботов в аренду, что также способствовало увеличению их использования мелкими и средними предприятиями. Пользуясь услугами этой компании, средняя фирма может внедрить робот стоимостью 10 млн. иен, выплачивая 100 тыс. иен в месяц. Подобные расходы под силу даже самым мелким предприятиям. Преимущества лизинга, связанные с экономией на основном капитале, дополнительными налоговыми льготами, отсутствием необходимости в амортизационных отчислениях,

приводят к тому, что многие фирмы практически во всех отраслях народного хозяйства, от промышленного производства до торговли и сферы обслуживания, считают этот вид обслуживания весьма привлекательным.

Рекордными темпами растут инвестиции сферы проката в промышленное оборудование, что происходит благодаря росту доходов от лизинга, которые увеличиваются в последнее время на 20% в год. Расширение индустрии лизинга, в ассортименте которого сейчас не только роботы, но и ЭВМ, всевозможное электронное промышленное и конторское оборудование, явилось главным фактором роста инвестиций мелких и средних промышленных фирм в непроизводственную сферу.

В связи с этим некоторое сокращение промышленных инвестиций мелкого бизнеса, по-видимому, не говорит о замедлении в этой сфере научно-технического прогресса и процесса обновления основного капитала. Возможность получить новейшее оборудование на прокат на весьма льготных условиях может привести к некоторому снижению заинтересованности мелких и средних фирм в собственных инвестициях.

Тем не менее анализ динамики инвестиций мелкого и среднего бизнеса говорит о серьезных трудностях, встающих на пути технического перевооружения производства на этих предприятиях.

Тенденция к росту или падению инвестиций у мелких и средних фирм проявляется раньше, чем аналогичные тенденции в сфере крупного бизнеса. Это происходит вследствие того, что мелкие фирмы более чувствительны к колебаниям экономической конъюнктуры, инвестиционный лаг у них более короток, а объем инвестиций — меньше, чем у крупных фирм. Однако настораживает тот факт, что если раньше этот разрыв, как правило, не превышал 6 месяцев, то в условиях нынешнего ухудшения деловой активности, инвестиции мелких и средних фирм значительно упали уже в 1980 г., т.е. на 2 года раньше, чем на крупных предприятиях.

Данное явление, вероятно, предопределено тремя группами факторов, анализ которых важен с точки зрения перспектив инвестиций и промышленного перевооружения мелких фирм.

Во-первых, инвестиции в машины и оборудование у мелкого бизнеса тесно связаны с потребительским спросом. Наблюдаемый в последнее время феномен "отчуждения потребителей от товаров" и большего внимания к услугам негативно влияет на инвестиции в оборудование, производимые монополистическим сектором.

Во-вторых, мелкий бизнес, который в большинстве своем является субподрядчиком монополистических гигантов, испытывает на себе тяжкие последствия сокращения производства и его структурной перестройки на крупных предприятиях. В этих условиях возможности новых инвестиций мелких фирм ограничиваются.

В-третьих, высокий уровень реальной учетной ставки банковского процента сказывается прежде всего на мелких и средних предприятиях, которые в большей степени, чем монополии, зависят от кредитов.

На пути технического перевооружения мелких и средних фирм стоят трудности и другого порядка. Согласно докладу Управления по вопросам мелких и средних фирм, каждые 4 из 10 опрошенных фирм данной категории заявляют о нехватке современных электронных устройств для их специфических нужд, а каждые 3 — о нехватке технической информации или квалифицированной рабочей силы для их обслуживания. Председатель Японской ассоциации промышленных роботов Ё.Андо приводит данные о том, что 3 из 4-х роботов, установленных на мелких и средних фирмах, ломаются, не отработав предусмотренные гарантией 1500 часов из-за низкого общетехнического уровня производства на предприятиях данной категории. В среднем в одном из трех роботов обнаруживаются неполадки уже после 100 часов работы. Они связаны с поломкой устройств управления, а также разницей в режимах работы робота и остального производственного оборудования, применяемого на мелкой фирме.

Внедрение мекатроники в производственный процесс мелких и средних фирм также влечет за собой изменения в традиционных отношениях, которые большинство мелких фирм поддерживает с родительскими компаниями.

Среди родительских фирм, которые внедрились в процесс про-

изводства современные электронные устройства, около 20% "рационализировали" свои отношения с субподрядчиками, главным образом, по причине того, что требования, предъявляемые первыми к качеству, не соответствуют возможностям субподрядчиков. По этой причине 40% родительских компаний в обрабатывающей промышленности сменили субподрядчиков.

Технологический разрыв между рентабельными и нерентабельными субподрядчиками вызывает дальнейшие противоречия в структуре разделения труда между мелкими и крупными фирмами, особенно там, где вопросы рыночной конкуренции стоят наиболее остро. Сейчас в Японии 84% крупных корпораций имеют производственные контакты с мелким бизнесом, а 60% мелких фирм являются субподрядчиками монополистических объединений. Для того чтобы выжить, мелкие фирмы должны улучшать технологический уровень производства, поднимать его качество и ценовую конкурентоспособность.

Как отмечалось, мелкий бизнес играет большую роль в японской экономике, и, наоборот, общее состояние экономики оказывает определяющее влияние на мелкие и средние предприятия. Поэтому их успешное техническое перевооружение и функционирование в современных экономических условиях возможны лишь при активном и продолжительном оживлении общэкономической конъюнктуры.

В.Н. ХЛЫНОВ. Предоставлю слово аспиранту Института Востоковедения АН СССР С.В. Брагинскому. Он осветит особенности действия мультипликатора и инфляционного процесса в японской экономике в 70-е годы.

С.В. БРАГИНСКИЙ. В выступлении на данном симпозиуме профессора Я.А. Певзнера был поднят очень важный вопрос об изменении характера действия в 70-е гг. мультипликатора. Профессор Певзнер высказал мнение, в соответствии с которым в 70-е годы действие мультипликатора инвестиций в развитых капиталистических странах, в том числе и в Японии, резко ослабло. Основной причиной этого явления называлось то, что "первичные" инвестиции перестали в этот период вызывать значительный объем "вторичных". Почему же сложилась подобная, отличная от 60-х гг., ситуация? Я бы хотел высказа-

авать несколько соображений гипотетического характера по вопросу о мультипликаторе и особенностях его действия в 70-е гг., дополняя тем самым соображения моего научного руководителя Я.А. Певзнера, а также В.К. Зайцева.

Понятие мультипликатора устанавливает определенное соотношение на макроуровне между приростом какого-либо из компонентов инвестиционного спроса (будь то частные инвестиции или государственные) и приростом ВВП страны. Как устанавливается это соотношение? Мы имеем здесь дело не только с мультипликатором, а, по сути дела, с взаимодействием двух факторов: мультипликативного эффекта и эффекта акселератора. Первоначальный толчок, данный приростом инвестиций, должен вызывать кумулятивное увеличение продукта через механизм расширения эффективного спроса, акселеративного воздействия расширения спроса на новые инвестиции и т.д. При этом, теоретически, решающую роль играет норма потребительских расходов. В силу самого своего определения мультипликатор зависит от нормы потребительских расходов и только от нее (мультипликатор исчисляется по формуле $K = \frac{1}{1 - c}$, где "K" - величина мультипликатора, а "с" - норма потребления, т.е. процент прироста потребительских расходов по отношению к приросту дохода). Однако эта норма в 70-е гг. в Японии существенно не менялась. Поэтому, с чисто теоретической точки зрения, говорить об ослаблении действия мультипликатора было бы, по-видимому, не совсем точным. Но важно здесь подчеркнуть, что речь в теоретическом определении мультипликатора идет о номинальных, денежных величинах. В 70-е гг. темпы роста ВВП в номинальном выражении в Японии существенно не сократились (вплоть до 1978 г., после которого стала проводиться иная экономическая политика). Так, на последнем этапе эры "высоких темпов роста" (1966-70 гг.) темпы эти составили 17,3% а в 1971-75 гг. - 16,4%.

В то же самое время в реальных темпах роста произошел явный перелом тенденции - в 1971-75 гг. они оказались равными лишь 4,5% против 11,1% в 1966-70 гг. (В 1976-80 гг., наоборот, темпы номинального роста сократились до 9,0%, в то время как темпы реального роста несколько повысились -

до 4,9%).

Думается, именно это снижение реальных темпов роста в 1971-75 гг. имел в виду профессор Певзнер в своем выступлении, говоря об "ослаблении" действия мультипликатора в 70-е гг., точнее — об ослаблении его стимулирующего воздействия на рост реального производства. В чем здесь дело?

С точки зрения теории мультипликатора, нам необходимо попытаться объяснить, почему мультипликативно-акселеративный эффект расширения инвестиций и эффективного спроса стал в первой половине 70-х гг. практически полностью идти на повышение цен, а не на расширение реального производства? При такой постановке вопроса станет очевидным, что ответ на него следует искать в тех условиях, которые сложились в 70-е гг. на стороне предложения и которые привели к тому, что резко ослаб реальный эффект акселератора, т.е., повторяю, расширение эффективного спроса в результате первоначальных инвестиций (такой же эффект теоретически может иметь увеличение денежной массы в обращении. Это особенно важно иметь в виду, т.к. в начале 70-х гг. японское правительство прибегало именно к этому способу стимулирования эффективного спроса), не вызвало дальнейшего расширения предложения, а целиком переходило на инфляционный рост цен.

Такая возможность, по сути дела, игнорировалась традиционным вариантом теории мультипликатора-акселератора. Теория мультипликатора исходила в своем первоначальном, кейнсовском варианте (само понятие мультипликатора введено в экономическую литературу Ф.Каном, но "права гражданства" оно получило после выхода в свет работ Дж.М.Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег") из двух предпосылок. Первая предпосылка — неполная занятость на рынке труда. Вторая предпосылка (которая даже у Кейнса присутствует лишь в виде довольно туманного намека) — неизменность отдачи при увеличении масштабов производства, или, говоря на языке марксистской политэкономии — предпосылка о неизменных затратах общественно необходимого труда на единицу продукции вне зависимости от масштабов производства.

Как фактор расширения спроса (а не роста цен) мультипликатор будет целиком и полностью "работать" только при наличии этих двух предпосылок. Тем не менее, если не у самого Кейнса, то у его последователей и эпигонов это условие оказалось довольно прочно забытым, и теория, применимая только к упомянутому выше частному случаю, стала подаваться как нечто универсально годное.

Как обстояли дела с этими двумя предпосылками в Японии 70-х гг.? Во-первых, японская экономика уже в 60-х гг. стала испытывать нехватку рабочей силы. Коэффициент превышения заявок на рабочую силу над числом ищущих работу, который видимо является наилучшим показателем положения дел на рынке труда, на протяжении 60-х-70-х гг. неуклонно повышался. В 1955-60 гг. он составлял 0,41, в 1960-65 гг. - 0,71, а в 1965-70 гг. этот коэффициент впервые превысил единицу (1,11). В 1970-72 и 1972-75 гг. положение на рынке труда стало еще более напряженным: указанный коэффициент составил соответственно 1,14 и 1,18. Таким образом, судя по данному макропараметру в этот период в экономике Японии существовала "сверхполная занятость": спрос на рабочую силу превышал ее предложение.

С одной стороны, это создало благоприятные условия для успешной борьбы рабочего класса за повышение заработной платы. Однако, с другой стороны, необходимо подчеркнуть, что в сложившихся условиях воздействие мультипликатора могло проявляться исключительно в форме инфляции, так как любая попытка еще больше расширить реальное производство сталкивалась с резко возростающими расходами на рабочую силу.

Со второй половины 70-х гг. напряженность на рынке труда заметно спала, и вышеупомянутый коэффициент составил 0,57 в 1975-78 гг. и 0,71 в 1978-80 гг. Выросла в этот период и доля безработных.

Однако означало ли восстановление ситуации неполной занятости рабочей силы восстановление эластичности предложения, т.е. создались ли вновь условия для воздействия мультипликатора-акселератора на реальное производство?

На этот вопрос, пожалуй, следует дать отрицательный ответ. Здесь необходимо вспомнить о второй предпосылке

успешного функционирования механизма мультипликатора-акселератора - о предпосылке неизменности общественно необходимых затрат труда на единицу продукции. Эта предпосылка тоже исчезла в 70-е гг. Именно в этот период Японии, также как и все остальные развитые капиталистические страны, столкнулась с резким возрастанием общественно необходимых затрат в расчете на единицу дополнительно выпускаемой продукции. В экономике создались так называемые "узкие места", быстрая ликвидация которых была крайне затруднена. Дело в том, что "узкие места" возникли в области предложения импортного сырья, топлива и материалов, т.е. основных компонентов для производственных процессов во всех отраслях, на которые опиралась японская экономика в своем росте. Например, нефть, цены на которую повысились за 70-е гг. более, чем в 10 раз, являлась для большинства отраслей таким фактором производства, эластичность замещения которого другими факторами, по крайней мере, в кратко срочном плане выглядела прямо таки ничтожно малой.

Все это, естественно, привело к общему падению эластичности предложения в базовых отраслях японской экономики, в следовательно, и к тому, что мультипликатор продолжал действовать только (или почти только) в сторону повышения цен.

Традиционная теория предполагает, что в результате действия так называемого "эффекта замещения" в подобной ситуации должна произойти переориентация спроса на те отрасли, продукция которых меньше зависит от "узких мест" и которые располагают поэтому большей степенью эластичности предложения. К ним в настоящее время относится, прежде всего, ряд быстро прогрессирующих отраслей, для которых характерна высокая норма добавленной стоимости. Это - некоторые отрасли сферы услуг, индустрия информации, роботостроение, производство ЭВМ, видеотехники, полупроводников и т.д.

Если бы эти отрасли располагали возможностью быстрого расширения на основе неизменных или даже снижающихся затрат на единицу продукции, то они действительно смогли бы "впитать" в себя значительную часть мультипликатора и способствовать уменьшению инфляции и расширению реального производства.

Но процесс технологического развития и снижения затрат в этих отраслях в 70-е гг. только начинал разворачиваться. Поэтому в эти годы временно совпала (и сохраняется по сей день) ситуация, когда в старых отраслях эластичность предложения уже (возможно, временно, ибо альтернативные источники энергии могут снова отодвинуть эту границу) стала крайне низкой, а в новых отраслях они еще не успели стать высокой.

Оба эти фактора, действуя вместе, привели к резкому возрастанию предельных издержек производства и, соответственно, к тому, что любое увеличение эффективного спроса через механизм акселератора и мультипликатора спровоцировало лишь вспышки инфляции и только самые незначительные вторичные инвестиции и реальный рост.

В западной а в японской экономической литературе в последние годы стал популярен тезис о смещении так называемой "кривой Филлипса" вверх и вправо. Это наблюдение как раз отражает тот факт, что для того же самого расширения производства, что и раньше, стал требоваться значительно больший, чем раньше, прирост номинального эффективного спроса.

Говоря в более широком плане, можно предположить, что именно вышеописанные изменения в механизме действия мультипликатора, вызванные отсутствием или недостаточностью эластичности предложения, привели в 70-е гг. к банкротству кейнсианских рецептов регулирования капиталистической экономики. Манипулирование макроэкономическими показателями оказалось недостаточным в новых условиях возникновения проблем на стороне предложения.

Что касается конкретно Японии, то для того чтобы стимулирующие меры оказывали воздействие на реальный экономический рост, японскому правительству надо было бы устранить капиталистическую анархию спроса и производства на микроуровне, заняться эффективной структурной политикой, т.е. направлять дополнительный спрос и капиталовложения в те области, где в наибольшей степени ощущалось действие возрастающих затрат и были достаточные резервы эластичности предложения.

Однако на практике это означало бы отказ от самих основ рыночной капиталистической экономики. Вместо этого правительство со второй половины 70-х гг. пошло по прямо противоположному пути: оно стало ограничивать меры государственного стимулирования эффективного спроса вообще. Например, в области кредитно-денежной политики центральный банк Японии со второй половины 70-х гг. официально провозгласил своим курсом "борьбу с инфляцией в первую очередь", а в качестве метода стал применять жесткий контроль за ростом денежной массы в обращении, а также повышение учетной ставки. Поступление в обращение денежной массы было при активной роли центрального банка сокращено со среднегодового увеличения на 16-24% в 60-е - первой половине 70-х гг. до 10-12% во второй половине 70-х гг., а в последнее время и до 8%.

Эти мероприятия действительно помогли в значительной мере сбить волну инфляции, но они, конечно, никак не могли решить проблему стимулирования экономического роста. Монетаристские рецепты, которые в последние годы находят себе применение в экономической политике японского правительства, не предлагают и не могут предложить радикальных методов излечения экономики страны.

Самое большое, что они могут дать, это остановить действие мультипликатора и акселератора в условиях, когда последние, как это было в 70-е гг., начинают только провоцировать инфляцию и больше ничего не дают. Проблема восстановления в подобном случае реального действия мультипликатора в условиях капиталистической экономики с присущей ей стихийностью развития не может быть решена, поскольку для этого требуется активное регулирование направлений эффективного спроса и самого производства.

Конечно, было бы неверным забывать о том, что по прошествии определенного времени даже стихийный процесс приспособления должен дать эффект. Говоря конкретнее, развитие альтернативных источников энергии и энерго- и материалосберегающей технологии должно привести в итоге если не к удешевлению, то, по крайней мере, к прекращению удорожания прироста продукции "старых" отраслей, в то время как наблюдае-

мый ныне бурный процесс развития новой технологии приведет к резкому и массовому удешевлению товаров и услуг новых отраслей. Когда эти процессы развернутся в полной мере и произойдет восстановление эластичности предложения, мультипликатор, видимо, снова "восстанет в своих правах".

Как отмечал в своем докладе В.К. Зайцев, исследования, проведенные японскими учеными (я имею в виду работы М.Моритани), показывают, что мультипликативно-акселеративный эффект новых отраслей тем выше, чем дальше по пути их технологического развития ушла страна (самые лучшие показатели в настоящее время у США, и они имеют явную тенденцию к дальнейшему улучшению). Поэтому кейнсианские методы в целом и мультипликатор, в частности, еще, думается, рано окончательно сдавать в архив.

Тем не менее не подлежит сомнению, что события 70-х гг. выявили их ограниченность, так же как и ограниченность всего нынешнего государственно-монополистического макрорегулирования экономики в развитых капиталистических странах, которое так и не обрело средства воздействия на эластичность предложения и на распределение по каналам эффективного спроса, т.е. на те ключевые моменты, от которых зависит, в каком направлении будет преимущественно действовать мультипликатор.

В.Н. ХЛЫНОВ. Следующей выступает аспирантка ИМЭМО АН СССР И.Н. Труфанова. Ее выступление посвящено проблеме разработки инновационных стратегий в японских фирмах.

И.Н. ТРУФАНОВА. Инновационная деятельность является одним из главных направлений экономического развития Японии. Особую значимость она приобретает в современный период, когда происходит процесс интеллектуализации и индивидуализации экономической деятельности, в результате которого центр тяжести переносится с массового производства и потребления дешевых однородных товаров со средним уровнем переработки к производству и потреблению в основном высококачественных, высокотехнологичных и индивидуализированных товаров и услуг (в некоторых случаях этот процесс называется софтизацией).

Под инновациями в широком смысле понимается "новая комбинация" производственных факторов. В более узком смысле инновационная деятельность включает следующие пять направлений: создание и производство новых продуктов, внедрение новых производственных процессов, освоение новых каналов реализации, овладение новыми источниками ресурсов; развитие новых организационных форм. Основным стимулом инновационной деятельности в капиталистических условиях хозяйствования в Японии является увеличение прибыли. Инновационную деятельность можно рассматривать в трех аспектах: производственном, доходном и социальном.

Производственный аспект распадается на технологический и рыночный. Под технологическим аспектом имеется в виду уменьшение количества факторов производства, необходимых для создания одинакового количества идентичного товара, благодаря изменению технологической основы производственного процесса (внедрению нового, более совершенного оборудования) и применению нового сырья и материалов. Следствием этого является рост производительности труда. Под рыночным аспектом понимается увеличение производства вследствие повышения спроса на производимый товар как со стороны потребителей, так и со стороны предприятий-контрагентов. Таким образом, инновационная деятельность определяется как изменение условий и объема производства для создания определенного товара.

Однако в условиях высоких темпов экономического развития при сочетании изменения структуры потребления и научно-технического прогресса в масштабах всего рыночного хозяйства значение определенного стабильного продукта падает, и доминирующее значение приобретает сокращение жизненного цикла продукта. Все более актуальным становится второй аспект рассмотрения инновационной деятельности — доходный, который характеризует изменение условий процесса производства и процесса реализации для получения определенной нормы прибыли.

При рассмотрении инновационной деятельности также имеет важное значение и социальный аспект, который характери-

зует ее влияние, с одной стороны, на персонал фирмы, а с другой – на общество в целом. При этом выделяются как внутренний, в отношении фирмы социальный аспект – изменение организационно-управленческой структуры фирмы, процесса принятия решений, структура отношений, условий труда, а также , соответственно, и внешний социальный аспект – изменение структуры потребления, ценностной ориентации, образа жизни и мысли.

Рост прибыли может обеспечиваться следующими тремя средствами: во-первых, это повышение цен; во-вторых, снижение издержек производства (эти два средства нацелены на достижение текущего результата); в-третьих, – диверсификация хозяйственной деятельности, призванная обеспечить длительную "выживаемость" компании.

Повышение цен может носить, двойкий характер. Во-первых, повышение цен без изменения качественных характеристик продукта (I.1.). Оно может иметь место при монопольном положении фирмы, будь то в техническом или рыночном отношении. Во-вторых, повышение цен, благодаря совершенствованию продукта или изменению его функций (например, замена черно-белых телевизоров цветными или создание телевизоров с дистанционным управлением) (I.2).

Снижение издержек производства также может быть двух видов. Во-первых, – снижение себестоимости продукции на основе осуществления массового производства и реализации, что достигается, благодаря изменению каналов реализации, освоению старых рынков и выходу на новые (2.1). Во-вторых, – снижение себестоимости единицы продукции, благодаря существенной рационализации, автоматизации и интенсификации производственного процесса, либо замене сырья и материалов, деталей, перемене поставщиков и субподрядчиков (2.2).

Третье – диверсификация хозяйственной деятельности осуществляется путем изменения организационных форм (3).

Очевидно, что средства повышения прибыли с (I.2) по (3) связаны с процессом инноваций, так как предполагают деятельность компаний по значительному изменению произ-

водственного процесса и процесса реализации.

Инновационная стратегия современных предприятий непосредственно связана с продуктовой стратегией, поскольку именно на продукт направлены их творческие усилия. Инновационная деятельность всегда связана с риском, неопределенностью. Поэтому в структуре выпускаемой продукции обязательно должна поддерживаться определенная пропорция между (а) новой продукцией, производство которой в настоящее время считается рискованным, но на которую возлагают большие надежды как на источник будущих прибылей, (б) утверждающейся продукцией, дающей небольшую прибыль в настоящем, но сулящей ее ощутимый прирост в будущем, и стабильной продукцией, дающей в настоящее время основную массу прибыли, но постепенно уходящей с рынка. Японские компании считают наиболее благоприятной 10-30%-ную долю новой продукции, освоенной и выпускаемой в течение трех последних лет, в объеме продаж.

Конкретная структура выпускаемой фирмой продукции определяется при учете технологического и рыночного факторов, с одной стороны, и жизненного цикла продукта - с другой. Продуктовые стратегии, рассматриваемые в рыночно-технологическом аспекте, включают стратегию расширения хозяйственной деятельности, диверсификации хозяйственной деятельности, сохранения стабильного положения и, наконец, - свертывания хозяйственной деятельности. Среди них стратегии расширения и диверсификации хозяйственной деятельности являются инновационными. Учет жизненного цикла продукта предусматривает разработку стратегий нового, утверждающегося, стабильного и уходящего с рынка продукта. Первые две из них являются инновационными стратегиями. На практике подавляющее большинство фирм для снижения влияния фактора риска прибегают к смешанной стратегии, т.е. к сочетанию названных стратегий.

Одним из ключевых моментов управления инновационной деятельностью в фирмах является непосредственно разработка инновационной стратегии. Можно выделить четыре типа таких стратегий.

Первому типу соответствуют средства увеличения прибыли (1.2) и (3). В технологическом отношении предприятия в результате совершенствования качественных характеристик (потребительских свойств) продукции повышают цены. Кроме того, благодаря проведению частичной рационализации, автоматизации производственного процесса, интенсификации труда, замены сырья, материалов, деталей, перемены поставщиков и субподрядчиков, происходит снижение себестоимости продукции. При этом также происходит усиление сегментации рынка и увеличение объема продаж в связи с осуществлением продуктовой дифференциации и дискриминации. С точки зрения жизненного цикла продукции, это — стратегия развивающегося продукта.

Второму типу инновационной стратегии соответствует средство увеличения прибыли (2.1), когда в технологическом отношении положение стабильно, т.е. функции товара и технология производства не изменяются, и продукт можно рассматривать как новый только в плане освоения новых рынков. В данном случае происходит значительное снижение себестоимости в условиях массового производства и сбыта, благодаря расширению существующего рынка, проникновению на новые рынки в связи с изменением каналов реализации и способов стимулирования продаж. С точки зрения жизненного цикла продукции, это — стратегия нового продукта, когда стабильный в техническом отношении продукт реализуется на новых рынках как уже новый продукт. Примером данного типа стратегии является очень активная стратегия в автомобилестроении. Среди методов рыночной политики внутри страны фирмы прибегают к использованию посредников, предоставлению финансовой помощи и ценовых скидок потребителю, а в международной торговле это не только экспорт товаров, но и создание совместных компаний и строительство предприятий за рубежом. Такой тип стратегии противоположен стратегии в производстве бытовых электроприборов, концентрирующейся на техническом аспекте.

Третьему типу инновационной стратегии соответствуют средства увеличения прибыли (1.2) и (2.2), но, в отличие

от первого типа, в данном случае цены поднимаются в результате придания товарам новых свойств, обеспечивающих выполнение новых функций, и себестоимость снижается, благодаря осуществлению радикальных изменений в производственном процессе. Другой вариант сводится к усовершенствованию производства товара, цена которого, однако, может снижаться при выходе на новые рынки, а себестоимость падать при массовой реализации в новых масштабах. Данному типу соответствует продуктовая стратегия фирм, организующих массовое производство бытовых электроприборов. Фирмы-производители электроприборов придерживаются рыночной стратегии с технологической ориентацией, их предприятия в большинстве случаев занимаются разработкой и освоением продуктов с новыми функциями, либо освоением продуктов с улучшенными свойствами и реализуемых на новых рынках.

Четвертому типу инновационной стратегии отвечает третье средство повышения прибыли. Стратегия эта осуществляется, главным образом при выходе в область производства продуктов, совершенно отличного от производимого в прошлом, либо в случае, если производство продукта и в рыночном, и в техническом отношении зашло в тупик, либо в противоположном случае - если, благодаря накопленному потенциалу, становится возможным проникновение на новые рынки при освоении продукции с новыми функциями. Обычно это осуществляется посредством поглощений, слияний с предприятиями в других отраслях с высокой нормой прибыли, либо созданием новых компаний. Примерами одного из этих направлений являются проникновение кинокомпаний в рекреационную сферу; поглощение, слияние фирмы по производству пищевых продуктов с фирмой, занимающейся пошивом одежды, создание электротехнической компании "Сони" предприятий по производству косметики и т.д. Другой случай можно проиллюстрировать примером компании - производителя электронных деталей, создавшей новую компанию по производству видеомагнитофонов.

Поскольку названные выше четыре инновационные стратегии сопряжены с известным риском, в дополнение к ним необходимо осуществлять стратегию сохранения положения основ-

ного для фирмы товара, обеспечивая его производство современной техникой и технологией, а также возможностями реализации. Такая стратегия применяется в отношении стабильного товара, создаваемого в условиях, главным образом, стандартной техники и стабильного рынка и обеспечивающего невысокую, но устойчивую норму прибыли.

Осуществление инновационной деятельности в более широких масштабах ставит перед японскими предприятиями задачу значительного увеличения выделяемых для этого ресурсов. Это определяет необходимость использования еще одного вида стратегии - свертывания хозяйственной деятельности, т.е. активного сокращения производства устаревшего продукта.

Решения о направлениях и объеме инновационной деятельности относятся к числу наиболее важных стратегических решений, принимаемых на уровне фирмы. При этом главную роль играют решения о разработке и освоении новой продукции, а также об объеме производства уходящей с рынка продукции. Решения, касающиеся производства стабильной продукции, несмотря на то, что она обеспечивает существенную, а зачастую и основную долю прибыли, отходят на второй план.

Процесс реализации стратегического решения об инновационном направлении хозяйственной деятельности компании и стратегии обновляемой продукции складывается в систему управления инновационной деятельностью. Это система организации деятельности назначенных и наделенных ответственностью специалистов по осуществлению разработки, освоения и коммерциализации новой продукции. Организация освоения новой продукции включает два основных этапа: (I) поисковые исследования и предварительная оценка и (II) тщательный экономический анализ, разработка модели продукта, коммерческое испытание. При более детальном рассмотрении они распадаются на следующие этапы: (1) поисковые исследования, (2) оценка, (3) экономический анализ, (4) разработка модели, (5) испытание, (6) коммерциализация.

Заблаговременно назначаемые специалисты по каждому продукту осуществляют координацию и регулирование деятельности всех отделов от проектирования до производства и реализации.

а также стимулируют более динамичное изготовление нового перспективного изделия. Сначала разрабатываются структура и спецификация продукции, при исследовании рынка изучаются коммерческие возможности, а при проектировании и пробном производстве — технические характеристики. Если изделие после тщательного анализа в техническом и стоимостном отношении будет признано перспективным, то она подлежит внедрению в основное производство. Для этого обеспечиваются необходимые сырье, материалы, оборудование, совершенствуется дизайн, подготавливаются каталоги. На этапе начала основного производства функции управления инновационной деятельности заканчиваются.

На каждом этапе организационного процесса назначаются и наделяются ответственностью специалисты соответствующего должностного положения для выполнения управленческих функций. В процессе принятия решений высшим управляющим составом наибольшее внимание уделяется выработке стратегического курса, поисковым исследованиям и предварительной оценке, т.е. организации первого основного этапа управления инновационной деятельностью. В этом проявляется понимание роли высшего звена управляющих в обеспечении "выживания компании". Выделение таких аспектов, определяющих стабильный рост хозяйственной деятельности данной компании, как структура капитала, удельный вес новой продукции, доля на рынке, важно для обеспечения более эффективного развития инновационной деятельности. Так, на предприятиях "Ниппон дэнки" определяющим аспектом является финансовый, а для предприятий "Хитати" — доля на рынке.

Стратегия обновления продукции включает параллельное осуществление разработки и освоение нескольких конкретных продуктов. Как отмечалось выше, это — смешанная продуктовая стратегия, при использовании которой учитывается либо технологическо-рыночный аспект, либо жизненный цикл продукции.

В процессе организации поисковых исследований выделяются: генерирование идей и уяснение концепции продукта. В процессе генерирования идей в качестве источника появления идей для успешного осуществления инновационной деятельности считается более эффективным ориентация на правильное понима-

ние потребностей, чем на знание технических возможностей, т.е. в случае выделения технического и рыночного аспектов генерирование идей более успешно при ориентации на рынок (емкость рынка, практичность изделия), чем на технологию производства. Так, на японских средних предприятиях информация для генерирования идеи нового продукта в большинстве случаев поступает от контрагентов и потребителей. Однако при рассмотрении общей ситуации было выяснено, что в подавляющем большинстве случаев такая информация исходила от технических специалистов.

Процесс формирования концепции продукта предполагает определение его практической ценности, масштабов его будущего рынка, его технических характеристик. Это осуществляется в процессе подготовки доклада специалистов, занимающихся генерированием идей, для высших управляющих. При этом также выясняются и дискутируются проблемы будущих поисковых исследований.

После того, как определена концепция продукта, переходят к его предварительной оценке. На уровне высших управляющих формируется общее, обобщающее решение о предполагаемой рыночной цене идеального продукта, о его возможных негативных социальных последствиях, возможности патентирования идеи и степени обеспечения патентной безопасности. На данном этапе от высших управляющих требуется определенный дар предвидения будущей ситуации, способность оценивать технические и рыночные условия.

После исследования концепции продукта с точки зрения его качественных характеристики приступают к количественному анализу. На данном этапе используется информация, полученная в результате технологических и рыночных исследований. При выработке критериев для принятия итогового решения о данном исследовании используют список проверочных позиций, которые разрабатываются на основе используемой хозяйственной и продуктовой инновационной стратегии. Определяются следующие общие позиции: (1) практическое значение продукта (его возможности остаться на рынке через три года); (2) объем рынка — (доля продукта на рынке при

растущей прибыли); (3) прибыль (срок окупаемости основных расходов); (4) потребность в управленческих, исследовательских и технических кадрах (не будут ли потребности данного проекта в персонале препятствовать осуществлению других проектов); (5) влияние перемещения персонала в связи с потребностями нового продуктового проекта на моральный климат в коллективе; (6) способ реализации продукта (не окажет ли он негативное влияние на имеющуюся клиентуру); (7) технология производства (возможность ее полной разработки и реализации в течение трех лет); (8) денежные затраты (не будут ли потребности нового проекта в денежных средствах оказывать давление на другие проекты); (9) оборачиваемость капитала (в случае конкуренции множества новых продуктов выбирается продукт наиболее выгодный в плане оборачиваемости капитала, исходя из ожидаемого объема продаж и необходимой величины капиталовложений). В настоящее время на японских предприятиях в качестве проверочного критерия для новой продукции берется комплекс таких показателей, как прибыль, объем рынка, технология производства и практическое значение продукта.

Таким образом, в японских фирмах для обеспечения инновационной деятельности по разработке и освоению новой продукции, три процесса — выработка хозяйственного и продуктового стратегических курсов, поисковые исследования от генерирования идей до формирования концепции продукта, а также предварительная оценка, включающая анализ рынка и технологии в качественном и количественном отношении — сливаются в единый процесс принятия стратегических решений, в котором наиболее активная координирующая роль отведена высшему управляющему персоналу. Процесс принятия стратегических решений об инновациях, реализация инновационных проектов и общий процесс экономического роста компаний оказываются в современных условиях связанными в единый цикл.

В.Н. Хлынов. Теперь выступит сотрудница ИМРД АН СССР Ю.И. Березина. Она расскажет о социальных последствиях современного этапа научно-технического прогресса в Японии.

Ю.И. БЕРЕЗИНА. Специфические особенности научно-технической революции в Японии, наряду с общими, присущими всем индустриально развитым капиталистическим странам чертами, оказали и продолжают оказывать огромное влияние на все стороны развития современного японского общества. Социальные последствия научно-технического прогресса представляют собой сложный комплекс сдвигов, в том числе перемены в социальной структуре страны, серьезные изменения в структуре занятости, в социально-профессиональном и общеобразовательном уровне населения, в общественном сознании японских трудящихся. И хотя особенно отчетливо влияние технологической перестройки на социальные процессы и, в первую очередь, на занятость, проявилось во второй половине 70-х годов, основы этого влияния закладывались значительно раньше.

По сравнению с другими индустриально развитыми капиталистическими странами Япония вплоть до середины 70-х гг. все еще располагала относительно дешевой рабочей силой. Однако происшедший в 70-х гг. качественный скачок в развитии науки и техники, предъявивший повышенный спрос к квалификационному и профессиональному уровню наемного труда, привел к удорожанию рабочей силы и в этой связи к усилению тенденции замены человека машиной.

Широкое внедрение электронно-вычислительной техники, особенно микроэлектроники, которая в значительной степени заменяет человеческий труд как в сфере производства, так и в сфере управления, пришлось в Японии на вторую половину 70-х годов. При этом в первую очередь и в наибольших масштабах самые передовые и самые совершенные технические и технологические новшества внедряются в промышленность. Внедрение научно-технических достижений в нематериальное производство происходит в Японии в довольно ограниченных масштабах.

Со второй половины 70-х годов заметно увеличилось внедрение микроэлектронной техники в полиграфию, связь, медицинское обслуживание, конторское дело и т.п. Так, в типографском деле успешно применяются электронные системы монтажа полос, а также видеотерминальные устройства. Создана установка, которая может распознавать и обрабатывать рукописный и печатный тексты, чертежи и прочую рисуночную инфор-

мацию. Начата разработка оптической контрольно-измерительной системы, где измерение и управление параметрами будет осуществляться световыми сигналами. Успешно ведутся работы по созданию объединенной медицинской информационной сети, включающей ЭВМ и медицинские измерительные приборы различных лечебных учреждений. На основе ЭВМ создаются также внешнеторговая информационная система для упрощения процессов оформления экспортно-импортных документов. Началось внедрение канцелярской электронной техники — электронных пишущих машинок, как импортных, так и собственно японского производства.

Все эти процессы не смогут не привести в ближайшие годы к существенному сокращению числа рабочих мест в данных отраслях. При этом следует ожидать, что внедрение полиграфической, информационной, канцелярской электронной техники в непроизводственные отрасли окажет более глубокое влияние на социально-экономическую сферу, чем технологические нововведения в других областях.

На протяжении всех послевоенных десятилетий в Японии, как и в других промышленно развитых капиталистических странах, происходило углубление классовой поляризации общества. К середине 70-х гг. по основным характеристикам социальной структуры Япония вплотную приблизилась к указанным странам. В первый период после второй мировой войны в японском обществе преобладало крестьянство и городская мелкая буржуазия, а удельный вес пролетариата составлял немногим более трети. Углубление поляризации общества в условиях развития государственно-монополистического капитализма привело к росту численности и удельного веса не только рабочего класса, но и буржуазии при резком сокращении численности средних слоев и их удельного веса в социальной структуре Японии (главным образом за счет сельских средних слоев).

Изменения в сфере занятости, происходившие в условиях научно-технического прогресса, были неоднозначными. Резкое сокращение удельного веса сельского и лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла привело к значительному снижению занятости в этих прежде крайне важных отраслях.

В промышленности занятость возрастала, однако, для разных отраслей ее динамика была различной. В обрабатывающей промышленности увеличение занятости продолжалось до начала 70-х гг. Затем, однако, наступил перелом тенденции, связанный с расширением объема внедрения трудосберегающей техники и технологии.

В наиболее наукоемких отраслях (приборостроение, электромашиностроение), где создание новых рабочих мест, обусловленное расширением масштабов производства, пока еще компенсирует трудосберегающий эффект новой технологии, занятость продолжала расти. Увеличением или стабильностью занятости характеризовалась ситуация в пищевой и швейной промышленности, что также связано со значительным расширением производства и ассортимента, а также с ограниченными масштабами перехода на новую технологию. В то же время в таких отраслях, как химическая, нефте- и углеперерабатывающая промышленность, транспортное и общее машиностроение, черная металлургия, металлообработка, а также в текстильной и полиграфической промышленности, несмотря на расширение объемов производства, под воздействием новой технологии и техники занятость неуклонно сокращается.

Вплоть до конца 70-х гг. повышение потребности в рабочей силе, характерное для строительства, транспорта и других отраслей, с лихвой компенсировало высвобождение рабочей силы в обрабатывающей и добывающей промышленности, обеспечивая своеобразное положительное сальдо для промышленности в целом.

Однако наиболее значительное воздействие на рынок труда в Японии оказал рост занятости в торговле, финансах и в сфере услуг. Налицо та же тенденция, которая наметилась в 50-60-е годы в других странах развитого капитализма. Ее особо отчетливое проявление в Японии связано с исключительной интенсивностью процесса урбанизации, а также с европейзацией быта, следствием которых явился рост семейных расходов на дополнительные индивидуальные услуги и товары.

Согласно прогнозам, составленным в Японии, в стране

предвидится дальнейший рост занятости в нематериальной сфере. В основе этих расчетов лежит предположение, что, с одной стороны, возможности расширения сферы нематериального производства далеко не исчерпаны, а, с другой стороны, внедрение трудосберегающей техники в эту сферу не выйдет за сравнительно скромные пределы. Эти предпосылки расходятся с реальным развитием, характерным для других промышленно развитых капиталистических стран. Исходя из этого, можно предположить, что речь в данном случае может идти лишь о временной задержке с вступлением в такую фазу развития, когда интенсивное внедрение новой техники и технологии в непроемственную сферу лишит ее функции резервуара, поглощающего "излишнюю" рабочую силу.

Хотя научно-техническая революция активно способствует вытеснению из производства мелких и средних предприятий старого типа, не сумевших обеспечить высокую эффективность и включиться в систему связи, созданную крупными фирмами, роль мелкого производства в Японии остается более высокой, чем в других промышленно развитых капиталистических странах.

Углубление общественного разделения труда и изменение структуры спроса в условиях научно-технической революции способствует использованию для выполнения определенных задач (производства уникальной, малосерийной продукции, отделочных работ и т.д.) именно мелких предприятий. Это существенно тормозит вытеснение мелких производственных единиц. Показательно, что увеличение общей занятости в промышленности исходило главным образом на основе ее расширения на средних, мелких и мельчайших предприятиях, лишенных возможности вкладывать крупные суммы в приобретение новой дорогой техники. Очевидно, что в дальнейшем положение в сфере занятости будет в значительной степени зависеть от того, насколько новая техника и технология, обладающие высоким трудосберегающим эффектом, станут доступными мелким и средним предприятиям.

Важным следствием научно-технической революции является изменение требований, объективно предъявляемых к

качеству рабочей силы. Это находит отражение в росте общеобразовательного уровня трудящихся, в изменении профессионально-квалификационной структуры работников, содержания и характера их труда.

В 70-е гг. темпы увеличения численности лиц, занимающихся преимущественно умственным трудом, опережали соответствующие показатели для работников физического труда. Происходило также неуклонное повышение в составе наемных работников удельного веса лиц, получивших высшее образование. Доля лиц, закончивших высшие учебные заведения и вышедших на рынок труда, росла при равном сокращении доли выпускников неполных средних школ.

Важнейшей качественной характеристикой рабочей силы в условиях научно-технического прогресса является способность к переобучению и профессиональным перемещениям. В этой связи возрастает значение молодых поколений. Большая физическая и духовная мобильность, а также более высокий уровень профессиональной подготовки облегчают молодежи адаптацию к изменениям техники и технологии.

В то же время в Японии сокращается приток молодых работников на рынок труда. Это связано как с повышением возраста приобщения к общественному труду из-за растущей продолжительности обучения, так и с быстрым старением японского населения вследствие падения рождаемости и увеличения продолжительности жизни. Япония занимает первое место среди промышленно развитых капиталистических стран по удельному весу лиц пожилого возраста, оставшихся в составе самостоятельного населения. Быстрое старение населения в целом и высокая трудовая активность лиц старшего возраста приводят к более интенсивному старению рабочей силы в Японии по сравнению с другими индустриально-развитыми капиталистическими странами.

Соотношение числа вакансий и числа идущих работу для различных возрастов свидетельствует, что на протяжении 70-х гг. продолжал существовать дефицит молодых работников, особенно в группе до 19 лет. В то же время спрос на лиц среднего и пожилого возраста заметно снизился. Сокращение притока на рынок труда молодых работников не привело к расши-

рению спроса на пожилых рабочих, что в значительной степени связано с переключением спроса на женщин.

К началу 80-х гг. на рынке труда в Японии сложилась противоречивая обстановка, характеризующаяся продолжающимся спросом на рабочую силу (главным образом высококвалифицированную) при сохранении и даже увеличении безработицы. В то же время постепенно количество вакансий для высококвалифицированных работников стало уменьшаться.

В 50-60-е гг. в Японии происходило как абсолютное, так и относительное уменьшение численности безработных, так как в это время темпы роста экономики опережали темпы увеличения объема рабочей силы. В отличие от других промышленно развитых капиталистических стран, где наблюдается высокий уровень безработицы среди молодежи, а также женщин, в Японии безработица выше всего среди мужчин, главным образом, среднего и старшего возраста. Особенно усилилась эта тенденция в 70-е гг. Увеличилась также длительность пребывания без работы мужчин среднего и пожилого возраста.

Безработица в Японии проникла во все отрасли и профессии, но в среднем удельный вес безработных значительно выше в отраслях материального производства и значительно ниже в непромышленных отраслях, особенно в сфере услуг, что объясняется более высокими темпами технического перевооружения и технологического совершенствования в промышленности, строительстве и т.д. В целом отраслевая структура безработицы несет на себе следы изменений в структуре занятости.

Хотя уровень безработицы в Японии до сих пор ниже, чем в других промышленно развитых капиталистических странах, все же проблема обеспечения занятости становится все более острой по мере увеличения объемов и расширения масштабов внедрения новой техники и технологии. Не случайно поэтому борьба за обеспечение занятости, за увеличение пособий по вынужденной безработице и за профессиональную переподготовку рабочих и служащих среднего и пожилого возраста выдвигается в современном рабочем и профессиональном движении на передний план.

Одним из факторов, способных оздоровить положение на рынке труда Японии, является сокращение продолжительности

рабочего времени. В настоящее время, как отмечал и профессор Нагаяма, Япония лидирует среди ведущих индустриально развитых стран по показателю средней продолжительности отработанных человеко-часов в год. Лидерство это — результат меньшей, чем в других капиталистических странах, распространенности 5-дневной рабочей недели, меньшей продолжительности отпуска и более низкой степени его использования.

В начале 80-х годов обсуждение проблемы более широкого внедрения 5-дневной недели, более полного использования отпусков, а также снижения сроков выхода на пенсию, подкрепленного улучшением пенсионного обеспечения, приобрело большую активность. Профсоюзы Японии все более склоняются к мысли, что на современном этапе обеспечение занятости является главной задачей, превосходящей по степени важности борьбу за повышение заработной платы.

Социально-экономические сдвиги, происшедшие в Японии в послевоенный период, способствовали формированию новой структуры потребностей японских трудящихся. Существенное увеличение под прямым воздействием научно-технического прогресса удельного веса людей, занятых наемным трудом, в том числе входящих в те или иные отряды рабочего класса, влечет за собой изменение системы ценностей, а в конечном итоге, и политических предпочтений.

Рост доходов и в связи с этим массовое распространение среди семей японских трудящихся товаров длительного пользования в условиях научно-технической революции способствовали, наряду с ростом производительности труда, значительному увеличению свободного времени. Рост досуга — явления, типичное для всех развитых капиталистических стран, однако в различных странах существуют различия в использовании свободного времени. Прежде всего Японию отличает резкий контраст в использовании свободного времени разными поколениями. Другой характерной особенностью использования досуга в Японии является то обстоятельство, что досуг часто проводится в группе. Третья характерная особенность японского досуга, связанная с пересориентацией на потребление — высокая доля "статусных" расходов, т.е. расходов, престижного характера.

Сдвиг от накопительских ценностей к потребительским, явившийся первым крупным изменением в традиционных ценностных ориентациях, сопровождался процессом постепенного перехода от ориентации на коллектив к индивидуализации. Усиление внимания к частной жизни, приоритета частной жизни перед общественной является одной из основных тенденций трансформации сознания японцев в послевоенный период. Однако следует отметить, что в Японии центром частной жизни продолжает оставаться семья.

Характерными чертами политического сознания широких масс японских трудящихся все более становится апатия и политический абсентеизм. Опросы общественного мнения, проведенные в 70-х годах, свидетельствуют о том, что значительная часть (а в ряде случаев просто большинство) избирателей плохо представляет себе политические программы той или иной партии, не посещает предвыборных собраний с выступлением кандидатов, не интересуется газетными материалами, связанными в предвыборной борьбе, при голосовании руководствуются главным образом личными качествами и способностями кандидатов.

Определенную роль в этом безусловно, играет идейно-пропагандистское давление на массы японского населения, организуемое средствами индустрии информации. Эта индустрия по всей видимости, прямо и косвенно участвует в формировании вкусов, привычек и взглядов на события обыденной жизни, что не может не оказать влияния на политические оценки и предпочтения.

В.Н. ХЛЫЦОВ. Слово имеет аспирант Института Востоковедения АН СССР В.В. Власов. Тема его выступления: "Развитие процесса объединения систем транспорта и связи в единые многофункциональные комплексы".

В.В. ВЛАСОВ. Современный этап НТР в отраслях транспорта и связи характеризуется модернизацией традиционных и ускоренным развитием новых технических средств, их комплексной автоматизацией, широким применением электронно-вычислительной техники, развитием общенациональных и международных систем. Но практика показывает, что существующее отставание транспор-

та и связи от потребностей промышленности и сельского хозяйства не может быть ликвидировано в рамках развития данных тенденций. Следовательно, необходим переход к новому этапу НТР, основу для которого создает процесс объединения систем отдельных видов транспорта и связи в многофункциональные комплексы.

Процесс объединения систем транспорта и связи в единые общенациональные комплексы предопределен наличием у них общих принципов функционирования. До середины 70-х гг. этот процесс ограничивался созданием небольших комплексов транспорта и связи в новых промышленных городах и зонах. Это объяснялось, главным образом, неразвитостью общенациональных систем отдельных видов транспорта и связи, их низкой пропускной способностью, недостаточно высоким уровнем развития отраслей машиностроения и строительства, создающих средства и линии транспорта и связи.

Но в начале 70-х годов обозначился перелом. Использование последних достижений научно-технического прогресса радикальным образом обновило производственную базу транспорта и связи. Начался новый этап объединения сетей транспорта и связи, который характеризуется созданием информационных систем и комплексных систем грузовых перевозок.

Развитие информационных систем в настоящее время происходит на базе таких новейших средств, как волоконно-оптические кабели, электронные коммутационные станции, цифровая модуляция. Без них осуществление объединения сетей передачи данных, составляющих основу информационных систем, с другими видами связи было бы невозможным. Первые многофункциональные информационные системы создавались в начале 70-х гг. в результате соединения сетей передачи данных с сетями телефонной связи (примерами таких систем служат специализированные системы коммерческой информации DRESS, DEMOS, DIMOS-Е и др.) а в конце 70-х гг. — с сетями радиотелефонной связи с подвижными абонентами (специализированные информационные системы грузовых автоперевозок NST, JUST).

Прогресс в области техники соединений, внедрения систем цифровой модуляции и волоконно-оптических линий связи открыл

возможности соединения сетей передачи данных и телефонной связи с сетями видеосвязи (упомяну в качестве примера систему бытовой и коммерческой информации широкого пользования "Captain", эксплуатация которой начала в 1983 г.), и сетью факсимильной связи (внедрение предполагается начать в 1984-1985 гг.).

Удешевление и уменьшение габаритов аппаратуры информационных систем создали условия для широкого их использования мелкими и средними предприятиями.

Главным направлением дальнейшего развития информационных систем является постепенное объединение сетей всех видов связи в единую общенациональную информационную систему. Разработка такой системы под названием INS ведется с 1979 г. Японской государственной корпорацией телефонно-телеграфной связи. Эта корпорация предполагает начать опытную эксплуатацию системы INS малой емкости в городах Мусасино и Митака (западные пригороды Токио), рассчитанную на 10 тыс. абонентов.

Развитие комплексных систем грузоперевозок происходит на основе объединения сети автотранспорта с сетями других видов транспорта. Первые комплексные системы образовались в середине 60-х гг. на базе транспортных систем промышленных зон, а также крупных морских портов и железнодорожных терминалов. До конца 70-х гг. таким образом, в основном развивались системы, объединяющие морской транспорт с железнодорожным и автомобильным (перевозка экспортно-импортных грузов) и системы, объединяющие железнодорожный и автомобильный транспорт (все виды контейнерных перевозок и перевозка продукции машиностроения и химической промышленности). С конца 70-х гг. в результате быстрого развития погрузочно-разгрузочной техники, контейнерных и трейлерных перевозок получили развитие системы, объединяющие сети автомобильного и авиационного транспорта (перевозка продукции точного и электронного машиностроения, скоропортящихся продуктов питания и т.д.).

Но отставание развития общенациональных сетей скоростных автомобильных и железных дорог, сети аэропортов, способ-

ных принимать большегрузные реактивные самолеты, ограничивает территориальные рамки распространения таких систем районом Тихоокеанского побережья Японии. С целью ликвидации этого узкого места развернулось широкое строительство скоростных автомагистралей (их протяженность в 1981 г. достигла 3 тыс.км) и линий железных дорог "Синкансэн" (их протяженность в 1983 г. достигла 1,8 тыс.км), аэропортов, способных принимать реактивные самолеты (в 1983 г. их количество достигло 32), а также крупных автоматизированных морских портов.

Большое значение для развития и повышения эффективности комплексных систем грузоперевозок имеет использование информационных систем грузоперевозок и радиотелефонной связи с подвижными абонентами (в настоящее время они применяются, в основном, в системах объединенных морских и автомобильных перевозок).

Главным направлением дальнейшего развития на рассматриваемом участке является создание разветвленной общенациональной транспортной сети и объединение на ее базе всех локальных комплексных систем грузоперевозок в единую общенациональную. Разработка этой системы начата с 1976 г. Консультативным советом по выработке транспортной политики при Министерстве транспорта совместно с правительственной комиссией по созданию комплексной транспортной системы.

Ведущую роль в разработке и создании комплексных систем транспорта и связи играет государство. Это объясняется не только тем, что большая часть сетей транспорта и связи находится в его руках, но также и тем, что для разработки крупных многофункциональных систем необходимы огромные капиталовложения (в настоящее время для создания системы средней емкости требуется свыше 100 млрд.иен, а для создания общенациональной системы - несколько триллионов иен, что под силу только государству), координация развития и размещения всех отраслей транспорта и связи, регулирование их отраслевой структуры.

Государственное регулирование в этой области основывается на пятилетних государственных программах развития отдельных отраслей транспорта и связи и координируется спе-

циальными правительственными комитетами. В соответствии с этими программами, в 1980—1982 гг. на создание комплексных систем грузоперевозок и информационных систем государство ежегодно выделяло 5 трлн. иен, из них около 110 млрд. иен на разработку новых систем.

Создание комплексных информационных и транспортных систем обеспечивает, прежде всего, слияние сетей различных видов транспорта и связи в единые системы, значительное повышение их общей пропускной способности (современные информационные системы имеют пропускную способность, в 5—6 раз превышающую суммарную пропускную способность их составляющих), увеличение разнообразия и качества услуг, снижение их стоимости, уменьшение зависимости стоимости услуг от расстояния передачи, ощутимую экономию энергии и уменьшение загрязнения окружающей среды. В целом, как ожидается, развитие комплексных систем приведет уже в ближайшем будущем к значительному сокращению отставания транспорта и связи от нужд промышленности и сельского хозяйства.

Развитие процесса объединения систем транспорта и связи, широкое применение в них автоматики и электронно-вычислительной техники обусловило значительное сокращение необходимой для обеспечения функционирования этих систем рабочей силы (например, введение специализированной информационной системы грузовых автоперевозок NST привело к сокращению управленческого аппарата пользующихся ее услугами фирм в 10 раз) и изменяет ее структуру, повышая долю высококвалифицированного инженерно-технического персонала.

В результате значительного повышения скорости передачи на комплексных системах, сбалансированности размещения средств транспорта и связи происходит значительное ускорение оборота материальных средств, ускорение специализации и кооперации, интенсивности хозяйственных связей. Создание комплексных информационных и транспортных систем способствует более сбалансированному размещению производительных сил, повышению эффективности управления экономикой, дальнейшей автоматизации конторской работы, увеличению числа работающих на дому на основе использования домашних

терминалов информационных систем, значительному росту информированности и мобильности населения.

Формирование объединенных сетей транспорта и связи в единые общенациональные информационные и транспортные системы, а в перспективе в единые общенациональные системы производственной инфраструктуры является генеральным направлением развития средств транспорта и связи, характерным для экономики как капиталистических, так и социалистических стран. Но в капиталистических странах процесс создания таких систем встречается с рядом серьезных проблем, связанных с господством частной собственности, коммерческой тайной и т.д.

Наличие этих проблем, разумеется значительно отодвигает сроки начала практического создания единых упомянутых общенациональных систем.

В.Н. ХЛЫНОВ. Предоставляю слово сотруднику ИМЭМО АН СССР А.В. Коллонтаю. Он выступит с сообщением о перестройке японской экономики и изменении направлений инвестиционных потоков.

А.В. КОЛЛОНТАЙ. Структурная перестройка японской экономики на основе повышения наукоемкости производства, тесно связана с борьбой Японии за одно из ведущих мест в мировой экономике. Перестройка национальной экономики неизбежно сопровождается изменениями географической и отраслевой направленности международных инвестиционных потоков. Это имеет большое значение не только для развития японской экономики, но и с точки зрения размещения производительных сил в мировом капиталистическом хозяйстве в целом.

В нынешних условиях можно говорить о новом этапе в формировании народно-хозяйственного комплекса в Японии. Структура экономики, сложившаяся в 60-е - 70-е гг. обнаруживает определенную узковязкость, неприспособленность к современным условиям, что с особой силой обнаружилось в условиях роста цен на сырье и энергоресурсы, усиления нестабильности международной валютно-финансовой системы, ужесточения торгово-экономических трений с западными партнерами.

Развернувшаяся структурная перестройка, направленная на повышение международной конкурентоспособности японской

экономики, ведет к изменению места Японии в системе международного разделения труда. Она неизбежно связана со стимулированием развития одних производств и со свертыванием других. Уже сейчас мы видим, как огромные средства направляются на ускоренное развитие микроэлектроники, авиакосмической и роботостроительной промышленности. В то же время реализуются программы ограничения производства и скрапирования оборудования в ряде "структурно больших и неперспективных отраслях — например в судостроении, текстильной, целлюлозно-бумажной промышленности.

Эти процессы накладывают серьезный отпечаток на иностранные инвестиции в Японии, которые устремляются в особенно быстро растущие отрасли.

Если до настоящего времени, например, большая часть инвестиций западноевропейских стран в Японии концентрировалась в химической, парфюмерной промышленности, то сейчас наблюдается их усиленный приток в некоторые отрасли машиностроения и, особенно электротехнику. Компании США, Западной Европы становятся акционерами таких известных японских компаний, как "Санзё", "Тосиба", "Хонда" и др. Симптоматично, что в прошлом году акции пяти японских компаний, в том числе электротехнических и автомобилестроительных включались в список десяти наиболее высоко котируемых на фондовой бирже Нью-Йорка.

По мере роста мощи японских монополий в этих отраслях возрастает их привлекательность не только как объекта размещения портфельных инвестиций, но и как средства для американских и западноевропейских корпораций "приобщиться" к новейшей технологии. Если, скажем, страны ОПЕК вкладывают капитал в японскую фирму, они обычно направлены на получение стабильных и крупных дивидендов или процентов от деятельности конкурентоспособной, перспективной компании. Фирмы же из развитых капиталистических стран, имеющие собственный производственный опыт, делают капиталовложения прежде всего в расчете получить доступ к новейшей японской технологии, включиться в качестве партнера в общую стратегию развития японской фирмы.

Повышенный интерес к размещению капиталовложений в японские компании может привести к ряду симптоматичных сдвигов. Например, инвестирование иностранных компаний в экспортные отрасли может изменить конкурентное соотношение сил на отдельных мировых товарных рынках, вызвать смягчение торгово-экономических трений Японии с западными партнерами.

Вместе с тем рост портфельных и прямых инвестиций иностранных компаний в новейшие отрасли ведет к дальнейшему повышению конкурентоспособности японской промышленности. Использование финансовых ресурсов зарубежных фирм, привлечение их технико-экономического потенциала, расширяет эксплуатацию японскими компаниями новейших достижений НТР. Эти дополнительные средства, по всей вероятности, будут способствовать расширению объема и повышению эффективности фирменных научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, что также явится важным фактором повышения конкурентоспособности.

Важным результатом преимущественного развития наукоемких производств в Японии является усиление научно-технического сотрудничества японских компаний с американскими и западноевропейскими в новых отраслях. Если до настоящего времени совместные исследовательские и проектно-конструкторские работы велись, как правило, на территории других стран, то сейчас появились возможности резкого увеличения количества международных научно-технических центров в самой Японии. Электротехнические и робототехнические центры подобного рода уже существуют в Токио, Мураяма, Осака и других городах. При этом иностранные компании привлекаются не только для осуществления поисковых работ. Их участие выражается в инвестировании определенной части капитала в опытное и даже в серийное производство.

Япония таким образом превращается в своеобразное средоточие передовых отраслей. Ее роль как центра притяжения инвестиций в новейшие отрасли ощутимо возрастает в мировом масштабе.

Другим важным аспектом структурной перестройки является перемещение производства из Японии в другие страны как

альтернатива скрапированию и демонтажу.

Преимущество переноса депрессивного и устаревающего производства заключается в том, что предприниматели продолжают рентабельную эксплуатацию налаженной технологии, используют опробованное оборудование и получают прибыль в других странах, благодаря снижению издержек на сырье, энергию и рабочую силу.

Прежде всего, как показала практика, переносу подлежат производства некоторых экспортных отраслей. Именно отрасли, большая часть продукции которых ориентирована на вывоз за границу, сталкиваются сейчас со значительными трудностями. Производимая продукция намного перекрывает внутреннее потребление, а экспорт наталкивается на все возрастающие ограничения со стороны торговых партнеров. Более того, в связи с удорожанием рабочей силы, увеличением расходов на сырье и энергоресурсы в Японии, несколько снизилась по сравнению с прошедшими двумя десятилетиями прибыльность экспортного производства. Нужно отметить, что перенос, конечно, осуществляется и в целях расширения производства, — захвата новых рынков, — однако экспортозаменяющий перенос играет пока решающую роль в вывозе капитала, о чем свидетельствуют современные тенденции в черной и цветной металлургии, текстильной промышленности и т.д.

Следует признать, однако, что фактор погони за меньшими издержками постепенно приобретает второстепенное значение в зарубежном инвестировании. Подчас решающим соображением становится возможность использовать морально устаревавшую для Японии технологию в развивающихся, новых индустриальных и даже развитых капиталистических странах.

В последние годы доля инвестиций в обрабатывающие отрасли в общем объеме японского вывоза капитала несколько снизилась. Произошло это, главным образом, ввиду абсолютного и относительного сокращения капиталовложений в трудо- и материалоемкие производства, такие, как целлюлозно-бумажная промышленность, металлургия, некоторые отрасли химической промышленности.

Впрочем, некоторые отрасли демонстрируют прямо противоположную тенденцию. Только в 1981 г. по сравнению с 1980г.

капиталовложения в машиностроение за рубежом Японии возросли более чем в 2 раза, в электротехнические предприятия на 35%, в транспортное машиностроение — в 2,2 раза.

В связи с этим в последние годы значительные изменения произошли и в списке крупнейших японских промышленных инвесторов за рубежом. Еще в середине 70-х гг. его возглавляли текстильные ("Торэй", "Тейдэин") и металлургические компании ("Кавасаки сэйтэцу", "Синниппон сэйтэцу"). Однако с 1979 по 1981 г. на первое место вышли автомобилестроительные и электротехнические компании. При этом темпы роста инвестиций этих компаний были поистине уникальными: с 1974 г. по 1981 г. например, инвестиции "Ниссан дайдося" возросли в 11 раз, "Тосиба" — в 10 раз.

Любопытно, что резкий рост зарубежных инвестиций электротехнических и автомобильных компаний в 1979–1981 гг. по времени совпал с относительным сокращением темпов экспортной экспансии. Резко сократились темпы роста экспорта телевизоров, электроакустической аппаратуры, автомобилей и др. По некоторым позициям произошло даже абсолютное сокращение вывоза (электрогенераторы, локомотивы, трансформаторы и т.д.). На 5% сократился экспорт автомобилей с рабочим объемом двигателя до 2000 куб.см составляющих основную часть вывозимой продукции этого вида (во второй половине 70-х гг. темпы прироста экспорта этих товаров составляли в среднем 25–26% в год).

Таким образом, сокращение экспорта и вызванное этим свертывание мощностей в самой Японии компенсируется наращиванием производства в зарубежных странах. Раньше это явление наблюдалось в основном в трудоемких и материалоемких отраслях, а сейчас объектами переноса все чаще становятся современные, технически сложные виды производства.

В период массового строительства японскими компаниями текстильных и металлургических предприятий за рубежом, перемещение производства осуществлялось в основном с целью расширения экспорта японской продукции из стран-реципиентов капитала, и ставка делалась на повышение конкурентоспособности посредством использования дешевой рабочей силы,

источников сырья и энергоресурсов. Сейчас обозначается новая тенденция — производство приближается к непосредственному потребителю, т.е. в те страны, где существуют оптимальные условия для реализации, а его эффективность обеспечивается выпуском наукоемкой продукции, использованием новейшей технологии, автоматизацией и роботизацией.

Изменение состава основных экспортёров капитала, эволюция инвестиционной стратегии компаний привели к значительным сдвигам в географии размещения японских инвестиций. Хотя по-прежнему важнейшей сферой приложения японского капитала остаются развивающиеся страны, в зарубежных инвестициях в обрабатывающие отрасли все большая доля приходится на развитые капиталистические страны — США, Западную Европу.

Любопытно изменения и в промышленных инвестициях в развивающихся странах. Как и раньше, большую часть японских капиталовложений притягивают новые индустриальные страны. Но если в первой половине 70-х гг. основной поток инвестиций в обрабатывающие отрасли направлялся в Южную Корею, Сингапур, Гонконг, на Тайвань, то сейчас предприниматели основное внимание уделяют экспансии в страны, обладающие одновременно перспективами быстрого индустриального развития и потенциально емкими рынками — Индонезию, Бразилию, Мексику и т.д.

Совершенно ясно, что перемещение производства является одним из важнейших средств достижения целей, стоящих в настоящее время перед японскими промышленными кругами. Используя ресурсные возможности других стран, они стремятся сохранить за собой первенство в отраслях, где основным фактором конкурентоспособности является совершенство технологии и высокий уровень организации производства. Перемещение производства автомобилей, видеомагнитофонов, интегральных схем в развитые капиталистические и новые индустриальные страны не означает смены лидерства, оно означает лишь изменение формы реализации преимуществ в развитии и использовании соответствующих технологий. Японский контроль в этих отраслях поддерживается с помощью установления отношений

финансовой и технологической зависимости предприятий других стран.

Перенос производства отнюдь не означает ликвидацию каких-либо отраслей. В перспективе в Японии сохранятся и так называемые "старые" отрасли, функционирующие на качественно новой технологической основе. Размещение же заграницей мощностей депрессивных и устаревающих отраслей превращается в рычаг оптимизации структуры экономики. В этих условиях встает комплекс очень важных вопросов для будущих исследований: во-первых, каковы основные параметры народнохозяйственного комплекса, формируемого сейчас в Японии; во-вторых, каковы вероятные границы переноса производства — какой объем необходимых мощностей будет сохранен на территории Японии, будут ли перемещаться за рубеж новейшие отрасли промышленности или только "устаревающие" и т.д.

В.Н. ХЛЫНОВ. А сейчас выступит аспирантка Института стран Азии и Африки при МГУ Э.В. Кикабидзе, которая остановится на усилении роли государственно-монополистического регулирования НИОКР в Японии.

Э.В. КИКАБИДЗЕ. Решение новых задач в развитии различных отраслей наукоемкой технологии в Японии требует значительной концентрации усилий на научных исследованиях и опытно-конструкторских разработках. На современном этапе рост научно-технического потенциала в Японии сопровождается кризисными явлениями в экономическом развитии, удорожанием технологических нововведений, ужесточением условий импорта техники и технологии. Все эти явления, а также крайняя ограниченность запасов невозобновляемых природных ресурсов и сильная подверженность страны загрязнению окружающей среды обуславливают ныне изменения в общегосударственной научно-технической политике.

Уже в 1977 г. все направления этой политики формулировались на базе основных ориентиров, выдвинутых Советом по науке и технике в программном документе "Об основах комплексной научно-технической политики на длительную перспективу". В документе, среди прочего, выдвигались такие задачи, как ускорение развития передовых и базовых отраслей науки и техники; содействие международному научно-техни-

ческому сотрудничеству и повышению конкурентоспособности японской продукции на мировом рынке; ускорение развития фундаментальных научных исследований. Активизация участия государства в сфере НИОКР выразилась при этом, в частности, в изменениях характера и величины прямых государственных ассигнований на НИОКР, в новых государственных мерах экономического стимулирования проведения НИОКР частным сектором, в государственных мерах по созданию технологической инфраструктуры.

Как отмечалось в докладе В.К. Зайцева, в течение всего послевоенного научно-технического развития Японии доля государственных ассигнований в общенациональных затратах на НИОКР составляла менее 30%. Однако к концу 80-х гг. планируется повысить относительную долю государства в общих затратах на НИОКР как минимум до 40% и приблизиться по этому показателю к промышленно развитым странам Запада. Для финансового обеспечения предполагается не только использовать государственные займы, но и изыскивать новые источники финансирования.

Специфика послевоенного развития Японии заключалась в незначительных затратах на научные исследования в военной области по сравнению с другими промышленно развитыми капиталистическими странами. При этом, однако, следует отметить, что с начала 70-х гг. внимание государства стало все в большей степени концентрироваться на проведении собственных космических и атомных исследований. Бюджетные ассигнования на них за период с 1973 по 1979 г. возросли соответственно в 2,7 и 3,1 раза. В конце 70-х годов Япония по этому показателю обогнала Англию, ФРГ и Францию и вышла на второе место после США. Особые надежды Япония возлагает на проведение НИОКР в области атомной энергетики, так как в силу сырьевой и топливной уязвимости страны развитие в ней атомной энергетики рассматривается как главное направление в электроэнергетике и как реальная альтернатива жидкому топливу. Японское государство стояло у истоков создания атомной промышленности, опекало и продолжает опекать ее в настоящее время. Вся программа НИОКР страны по атомной энергии более, чем на 90% финансируется из государст-

венного бюджета.

В бюджетных ассигнованиях на НИОКР программы в области использования атомной энергии и освоения космического пространства являются важными и дорогостоящими. По каждой из этих сфер исследований намечен круг первоочередных задач. Они осуществляются под руководством Управления по науке и технике путем объединения усилий государственных организаций, частных компаний и университетов. Ввиду дефицита госбюджета и кризиса государственных финансов увеличение ассигнований на оборону, космос и атомную энергию связано с торможением темпов роста гражданских НИОКР, главным образом, организуемых государством. Поэтому особое внимание японского государства направлено на поиски и эксплуатацию эффективных мер стимулирования промышленных НИОКР в частном секторе.

Например, в 70-х гг., наряду с практиковавшимися ранее субсидиями, налоговыми льготами, правами ускоренной амортизации и т.д., получила распространение практика контрактных соглашений государства с частным сектором. Министерство внешней торговли и промышленности, осуществляющее так называемую Программу крупномасштабных национальных проектов, привлекает для работы над ними научно-исследовательские силы государственного и частного сектора и координирует их усилия. В настоящее время государство заключает контракты на НИОКР в области ядерной энергетики, строительства, фармакологии и т.д. По мнению экономистов, проекты должны быть не столь амбициозными, чтобы частные фирмы не боялись участвовать в них, и не столь легкими в осуществлении, чтобы они могли их выполнить самостоятельно.

Однако есть случаи, когда частные фирмы отказывались от участия в предложенных им проектах. Так, несколько ведущих биотехнологических компаний не приняли участия в национальной программе по биотехнологии из-за нежелания делиться научными достижениями со своими конкурентами. Частные фирмы, как показывает практика, предпочитают финансировать из собственных средств те исследования и разработки, которые им представляются прибыльными.

Тем не менее контрактная форма привлечения частного сектора к решению общенациональных задач, видимо, будет развиваться и в дальнейшем. Особенно большие надежды государство возлагает на стимулирование контрактных соглашений в сфере осуществления энергетических программ. Ввиду риска, сопровождающего исследование в области энергетики, частные предприятия предпочитают не разрабатывать самостоятельно новую технологию, а участвовать в осуществлении правительственных проектов.

При выполнении крупномасштабных проектов большая роль отводится государственным научно-исследовательским институтам и лабораториям в области промышленности, транспорта, связи, энергетики и т.д., которые оказывают широкую помощь частным предприятиям посредством проведения совместных научно-исследовательских работ. Государственные учреждения несут ответственность за теоретическое обеспечение совместных программ. Частным же организациям, помимо финансовых льгот, предоставляется право бесплатно пользоваться исследовательским оборудованием государственных учреждений, получать от них соответствующие консультации. Кроме того, им предоставляются преимущества при реализации промышленной продукции, изготовленной на основе НИОКР по поручению правительства. Поощряется инициатива частных организаций в постановке перед государственными учреждениями дополнительных проблем, требующих теоретического или опытного подтверждения. Частный сектор принимает подобную форму кооперирования, ибо она гарантирует прибыль в условиях неустойчивой рыночной конъюнктуры и содействует внедрению частных фирм в новые приоритетные сферы деятельности.

По инициативе японского правительства составлена совместная с промышленностью программа по разработке супер-ЭВМ для проведения научных расчетов. Программа рассчитана на 8 лет с предполагаемой суммой ассигнований в 300 млн. долл. НИОКР будут осуществляться министерством внешней торговли и промышленности при участии таких фирм, как "Фудзисицу", "Хитати", "Мицубиси", "Ниппон денки", "Тосиба", "Оки". К 1989 г. правительство ассигнует 130 млн. долл., а доля

фирм-участниц составит 210 млн. долл.

Совместное осуществление крупномасштабных проектов позволяет государственно-монополистическому аппарату сосредоточить под единым руководством усилия государственного и частного секторов в важнейших областях НИОКР. Это увеличивает возможности концентрации материальных и людских ресурсов на главных направлениях, а также позволяет сократить сроки работ.

В течение 70-х гг. в Японии неуклонно увеличивалась роль государственного регулирования в области поддержания и развития различных звеньев технологической инфраструктуры, функция которой состоит в оказании вспомогательных услуг для промышленности. Эти услуги включают предоставление фундаментальных знаний, необходимых для технологических нововведений, подготовку квалифицированных кадров, а также патентную, информационную, техническую помощь, различного рода консультации о новых рынках, новой продукции. В конце 70-х гг. побудительным мотивом для усиления роли государства в формировании и совершенствовании технологической инфраструктуры послужило некоторое торможение процесса нововведений в частной промышленности.

Технологические нововведения, которые должны стать материальной основой для перестройки промышленной структуры и содействовать укреплению лидирующих позиций Японии в конкурентной борьбе промышленно развитых стран, занимают весьма важное место в новой научно-технической политике на 80-е гг., сформулированной МВТП. Процесс нововведений состоит из трех стадий: 1) исследовательские работы, 2) оценка перспективы с точки зрения экономики и технологии, 3) внедрение в производство.

Трудности осуществления технологических нововведений усиливают значение передачи технологии, которая содействует поднятию технического уровня страны в целом при экономии финансовых средств на разработку новой технологии. В решении этих задач немалую роль играет государственный Центр передачи технологии, созданный в 1978 г. В мае 1980г. Отделение содействия развитию технологии при Совете по нау-

ке и технике опубликовало доклад по проблеме передачи технологии в стране. В докладе выражалось мнение о том, что государство должно взять на себя роль лидера при передаче технологии в областях, сопряженных с риском, в частности, при формировании технологической инфраструктуры. В порядке реализации положений доклада государство создает сеть специальных учреждений, оказывающих услуги частным фирмам. По мнению американского социолога Э.Фогеля, эти учреждения проводят мало фундаментальных исследований, которые к тому же не отличаются оригинальностью, тщательностью и глубиной анализа, но зато они преуспевают в сборе информации о новейших научно-технических достижениях в мире. Налицо попытки государства сгладить пороки рыночного механизма, при котором быстрое распространение информации противоречит заинтересованности фирм в удлинении срока получения прибыли от изобретения путем сохранения его секретности.

В 1973 г. по настоянию МВТП расширил свою деятельность созданный ранее на частной основе "Институт по проблемам передачи технологии". Он начал организовывать туры для японских менеджеров в США и другие промышленно развитые капиталистические страны. По словам президента Института И.Идота, в дальнейшем предполагается создать филиалы института в Лондоне, Париже, Сингапуре и т.д. Содействию процессу передачи технологии служат и новые печатные издания, МВТП, в частности, предложило начать издавать Белую книгу по промышленной технологии, в которой будут публиковаться материалы о состоянии дел в ключевых отраслях промышленности: электротехнической, ракетно-космической, химической, металлургической и т.д.

Итак, очевидно, что процесс развития в Японии наукоёмкой технологии на базе собственных фундаментальных исследований будет сопровождаться значительным усилением роли государства в совершенствовании системы финансирования НИОКР и мер экономического стимулирования частного сектора к проведению НИОКР, а также в формировании технологической инфраструктуры, значение которой особенно возросло в последние годы.

В.Н. ХЛИНОВ. Вступает сотрудник ИМЭМО АН СССР Е.Б.Маркевич, который поделится своими соображениями о научно-техни-

ческом прогрессе в водном промысле Японии как модели структурных изменений в мировом рыбном хозяйстве.

Е.Б. МАРКЕВИЧ. Анализ научно-технического прогресса в водном промысле Японии не только интересен сам по себе: он позволяет также выявить некоторые важные тенденции, свойственные всему мировому рыбному хозяйству на современном этапе. Рассматривая трудности развития мирового рыболовства, в первую очередь, следует отметить нарастающее противоречие между производственными мощностями этой всемирной отрасли и ее традиционной сырьевой базой. Растет число потребителей биоресурсов Мирового океана, увеличиваются добывающие мощности. Но не растет, и даже напротив, по целому ряду районов и видов происходит стагнация или сужение сырьевой базы. Между тем все основные по числу занятых и по объему капиталовложений направления научно-технического прогресса в системе "добыча-биоресурсы" нацелены на совершенствование орудий добычи. В перспективе это не может не вести к углублению указанного противоречия. Следовательно, в ближайшем будущем истощение сырьевой базы неизбежно выявит, в той или иной мере, тупиковый характер этих направлений научно-технического прогресса. Чтобы предотвратить надвигающийся кризис, необходимы срочные усилия, ведущие не только к совершенствованию орудий труда в рыболовстве, но и к улучшению и развитию сырьевой базы, к ее расширенному воспроизводству.

В мировом рыбном хозяйстве среди таких усилий все более важное место отводится аквакультуре, которая в водном промысле Японии, например, стала сегодня одним из важнейших направлений рыбохозяйственной деятельности. Закономерность этого явления становится особенно явной именно при рассмотрении аквакультуры как одного из направлений научно-технического прогресса в освоении биологических ресурсов океана.

Сравнение научно-технического прогресса в рыболовстве и в аквакультуре Японии показывает, что самое важное и принципиальное различие этих двух процессов заключается в том, что в промышленном рыболовстве научно-технический прогресс представляет собой прогресс орудий труда, а в аквакультуре — это прогресс в самой сырьевой базе, т.е. в предметах труда.

Успехи научно-технического прогресса в промышленном рыболовстве Японии сами по себе весьма значительны. Возрастание размеров и мощности судов, совершенствование орудий и методов лова повлияли на увеличение добычи. Эти изменения способствовали освоению новых районов и объектов промысла.

В отношении предметов труда научно-технические достижения в промышленном рыболовстве, в первую очередь, выражаются в расширении ассортимента добываемых объектов. Увеличение масштабов добычи в двух важнейших видах лова — океаническом и на промысле в ближайших морях — хотя и было связано с освоением новых промысловых районов, но в первую очередь также определялось вовлечением в промысел новых объектов. Это подтверждается сокращением абсолютных величин уловов многих видов и изменением их долей в общей добыче.

Следовательно, основная часть изменений, которые наблюдаются в сфере предметов труда во всех видах рыболовства, носит количественный характер. Главная тенденция — увеличение уловов. Эти изменения также являются проявлением эволюционного этапа в развитии водного промысла и не носят принципиального характера. Все объекты, составляющие предмет труда в любом из видов рыболовства, по-прежнему (кроме выпущенных рыбоводными предприятиями) представляют собой организмы, выросшие в водной среде естественным путем. Использование их является эксплуатацией природных ресурсов, не изменяющей радикально сути объектов труда. И это оказывается внутренним пределом подъема производительных сил рыболовства на новую ступень.

Увеличение вылова на основе освоения новых районов и расширения видового состава добываемых биоресурсов является проявлением экстенсивного пути в развитии водного промысла. Этот путь никоим образом не относится к числу тех изобретений, которые, по словам Ленина, предполагают коренное изменение способа производства, позволяющее осуществить дальнейшее эффективное вложение труда и капитала в значительных количествах. Освоение любого нового объекта в условиях постоянного совершенствования лишь орудий добычи предопределяет

перспективу истощения запаса и этого объекта. Так это было в прошлом с треской, сельдью, сардинами; так это теперь происходит с минтаем.

При рассмотрении собственно рыболовства становится ясно, что все достижения научно-технического прогресса в нем сводятся в основном к различным усовершенствованиям (а не изобретениям в ленинской трактовке) в общем-то прежних, традиционных способов добычи морепродуктов. Речь идет, таким образом, об улучшении "собирательства", а не увеличении плодородия (продуктивности). Следовательно, "убывание производительности капитала" на этом пути неизбежно. Именно поэтому, с точки зрения рыбного хозяйства в целом, современное рыболовство демонстрирует, как и прежде, движение по пути экстенсивного освоения биологических ресурсов океана, предопределяющего нарастающее истощение запасов и тупик отрасли в перспективе. Причем, зачастую технический прогресс на этом направлении сопровождается теперь лишь временным поддержанием объема вылова, но не улучшением качества продукции.

На примере рыбного хозяйства Японии отчетливо вырисовывается общая для всего мирового рыболовства тенденция, состоящая в том, что повышение технического уровня рыболовства в условиях истощения ресурсной базы не ведет к росту его экономической эффективности. Поэтому многие важные экономические показатели, в частности, абсолютная величина прибыли, в аквакультуре зачастую оказываются выше, чем в рыболовстве.

Действительно, анализ экономической стороны японской аквакультуры показывает, что круг ее преимуществ в сравнении с рыболовством, наряду с такими, давно признанными, как более высокое качество продуктов и создание дополнительного, независимого от международных условий, источника ценной пищевой продукции, может включать и вполне конкретные экономические параметры. Одновременно этот опыт показывает, что в первые годы перевода морекультуры на промышленную основу инвестиции в нее должны быть устойчивыми и значительными, — например, сравнимыми с аналогичными расходами в прибрежном

рыболовстве. В этом случае от культивирования можно будет ожидать и сопоставимых с прибрежным рыболовством результатов.

В целом же присущие промышленной аквакультуре особенности, делают ее наиболее перспективным направлением научно-технического прогресса в водном промысле и являются серьезным аргументом в пользу необходимости, по возможности, более быстрого перехода к нему от рыболовства.

В.Н. УДЬНОВ, Предоставляю слово аспирантке ИМЭМО АН СССР Т.С. Аникиной. Она коснется проблем экономической и социальной эффективности функционирования рекреационной сферы в современной Японии.

Т.С. АНИКИНА. Проблемы эффективности функционирования экономики страны и ее отдельных звеньев и отраслей постоянно находятся в центре внимания советских научных и практических работников. В этом плане особый теоретический и практический интерес представляет изучение зарубежного и, в частности, японского опыта функционирования тех отраслей и сфер общественного производства, которые даже в условиях низких темпов экономического роста остаются эффективными, высокоприбыльными. Они, по сути дела, становятся своего рода "лидерами" экономики, выполняют для нее роль стабилизаторов.

Функционирование рекреационной сферы Японии в современных условиях представляет собой один из наиболее ярких таких примеров. Являясь системной отраслью, она, с одной стороны, весьма чутко реагирует на экономическую конъюнктуру, а, с другой стороны, опять-таки в силу своего системного характера, с меньшими потерями затратами быстро и гибко приспосабливается к конъюнктурным перепадам, оказывая существенное положительное влияние на все отрасли материального производства и сферы услуг.

Становление рекреационной сферы как составной части общественного производства происходило в условиях НТР, в условиях роста значения всего комплекса экономических и социальных проблем интенсификации производства и использования свободного времени. На основе изучения работ советских, американских и японских ученых-экономистов нам представляется возможным рассматривать ее как совокупность природно-исторических

ресурсов, которые могут быть использованы для проведения свободного времени, а также отраслей материального производства и сферы услуг, ориентированных на организацию досуга. В свете этого определения отраслевую структуру рекреационной сферы можно представить следующим образом: производство товаров рекреационного назначения; туристско-экскурсионный и гостиничный бизнес; общественное питание; коммерческие развлечения; культурно-зрелищные предприятия; спорт и спортивный бизнес; природопользование и охрана памятников в рекреационных зонах.

О видном месте и все возрастающей роли рекреационной сферы в экономике страны говорит не только широта границ ее отраслей, но и динамичность ее развития. Если на ее долю в ВВП страны в 1975 г. приходилось 7,2%, то к 1982 г. она возросла до 14,2%, число занятых за этот период возросло с 19,7% до 27,4%, а число предприятий соответственно с 11,9% до 19,0%. Однако поскольку различные отрасли рекреационной сферы работают с различным эффектом представляется целесообразным рассматривать проблему эффективности функционирования рекреационной сферы как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

При анализе макроэкономического эффекта функционирования отраслей рекреационной сферы необходимо принимать во внимание, прежде всего, ту роль, которую она может сыграть и играет в развитии всего хозяйства. Но при этом следует учитывать, что оценка народнохозяйственной, или макроэкономической, эффективности рекреационной сферы является весьма сложной, поскольку требует нахождения таких критериев, которые отражали бы не собственно "продукцию" рекреационной сферы, а влияние этой "продукции" на повышение эффективности экономики в целом. Наиболее показательными в этом случае будут изменения в производительности общественного труда, происходящие под влиянием как прямых, так и косвенных рекреационных факторов.

Большой интерес с этой точки зрения представляют исследования, проведенные в 1981 г. Центром развития досуга Японии в 346 фирмах различных отраслей промышленности. Основной за-

дачей этого исследования являлось выяснение эффекта увеличения свободного времени. В результате было установлено, что сокращение числа рабочих дней на 1,0% в месяц (что идентично увеличению на ту же величину свободного времени) приводит к росту производительности труда в среднем на 2,4%, а сокращение ежедневного рабочего времени на 1,0% дает прирост выработки на одного занятого в размере 1,4%.

Однако прямое сокращение рабочего времени для капитала не может быть безграничным: оно связано с риском сокращения прибавочного времени и падения нормы прибавочной стоимости. В настоящий момент это средство повышения производительности труда в значительной мере уже исчерпало свои возможности. Поэтому на первый план и выдвигается задача более эффективного использования свободного времени и его организации. Целенаправленное использование свободного времени дает возможность значительно быстрее восстановить работоспособность, более эффективно снять физическую и психологическую напряженность, повысить качество рабочей силы, благодаря приобретенным в период досуга навыкам и росту интеллектуально-духовного потенциала, и использовать его как фактор роста производительности труда.

По расчетам японского экономиста — специалиста по проблемам рекреационной сферы Х.Накаяма, произведенным на основе данных о структуре и размерах потребительских расходов японских семей, досуг, организованный при посредстве тех или иных предприятий сферы отдыха, оказывается в среднем на 45% дороже неорганизованного. Однако логично предположить, что если даже простое увеличение продолжительности свободного времени ведет к росту производительности труда как минимум на 2,4% в месяц и на 1,4% в день, то организованное его проведение может дать и соответственно большее увеличение выработки на одного занятого. Под действием закона стоимости, такое увеличение должно быть пропорциональным затратам на организацию отдыха. Иначе говоря, в нашем случае, при прочих неизменных факторах, в результате функционирования рекреационной сферы и активизации организованной рекреационной деятельности японцев производитель-

ность общественного труда должна возрастать, по крайней мере, еще на 1,2% в месяц и на 0,5% в день.

Таким образом, организованный досуг оказывается предпочтительнее не только для рекреантов, способствуя более полному и всестороннему удовлетворению их рекреационных потребностей, но и для капиталистов, поскольку ведет к дополнительному повышению производительности труда во всех отраслях японской экономики. Это является основным проявлением макроэкономического эффекта функционирования рекреационной сферы. Причем, следует особо отметить, что именно на макроэкономическом уровне можно проследить единство экономического и социального эффекта, поскольку народнохозяйственная экономическая эффективность рекреационной сферы может проявиться во многом лишь посредством ее социальных результатов, т.е. через влияние на изменение условий труда и отдыха, совершенствование качества совокупной рабочей силы и в итоге — через рост производительности труда.

Иного подхода требует анализ микроэкономической эффективности, когда оценивается, прежде всего, экономические, а не социальные результаты функционирования самих отраслей и групп предприятий рекреационной сферы. При этом экономический эффект, критерием которого является минимизация затрат на выпуск единицы продукции рекреационного назначения, может не совпадать, а порой быть и противоположным социальному эффекту.

Наиболее полную оценку микроэкономической эффективности функционирования рекреационной сферы в целом и ее отраслей может дать система показателей, характеризующих фондоемкость, материалоемкость и производительность труда, при решающей роли этой последней.

Показателем, характеризующим эффективность использования средств труда в отраслях рекреационной сферы, является фондоемкость, рассчитанная как отношение стоимостного объема основного капитала к стоимостному объему продукции (в неизменных ценах). Объем основно-

го капитала, функционирующего в отраслях рекреационной сферы, за период с 1960 по 1980 г. увеличился в 7,4 раза. Однако темпы его роста в различных отраслях не совпадали с темпами роста объема продукции, что нашло проявление в весьма пестрой картине показателей фондоёмкости.

Особенно заметно фондоёмкость возрастала в отрасли туристско-эксплуатационного и гостиничного бизнеса, где за период с 1960 по 1980 г. она увеличилась почти на 75%. Это значительно больше, чем в других отраслях (в производстве товаров рекреационного назначения — на 35,6%, в общественном питании — на 31,5%, в спортивном бизнесе — на 17,4% в отрасли культурно-зрелищных предприятий — на 20,3%, в коммерческих развлечениях — на 29,2%) и в рекреационной сфере в целом (на 34,8%). Это связано с увеличением масштабов туристских объектов, необходимостью совершенствования их материально-технической базы, повышением уровня обслуживания и комфорта в отелях, рёканах, мотелях, а также с внедрением новейших технических средств: ЭВМ, видеотелефонной связи, системы автоматического резервирования номеров и т.д.

Параллельно с ростом капиталоемкости, в рекреационной сфере Японии происходил процесс увеличения текущих материальных затрат. Материалоемкость, рассчитанная как отношение объема материальных затрат к стоимостному объему продукции в неизменных ценах, служит обобщающим показателем использования предметов труда в отраслях рекреационной сферы.

Имеющиеся в нашем распоряжении данные межотраслевого баланса 1975 г., к сожалению, не дают подробной информации о поступлении в рекреационную сферу материальных ресурсов. Однако по косвенным данным и отдельным исследованиям японских специалистов, можно судить о некотором увеличении материалоемкости в ее отраслях. За период с 1960 по 1980г. в расчете на 1000 иен продукции она возросла, соответственно: в отраслях производящих товары рекреационного назначения — с 721 до 815 иен, или на 10,4%, в туристско-экскурсионном и гостиничном бизнесе — с 618 до 739 иен, или на 19,6%, в общественном питании — с 753 до 797 иен, или на 5,8%, в отраслях культурно-зрелищных предприятий и коммерческих разв-

лечений — с 635 до 681 иены, или на 7,2%.

Основная масса отраслей рекреационной сферы Японии, выполняющих обслуживающие функции, характеризуется относительно низким уровнем материальных затрат. Их абсолютный рост с 1960 по 1980 г. в 3,4 раза был связан, видимо, не столько с расширением масштабов материально-технического перевооружения отраслей, сколько с ростом цен на сырье и энергоносители.

Таким образом, если судить об экономической эффективности функционирования отраслей рекреационной сферы по показателям фондо- и материалоемкости, то окажется, что она не только не возрастает, но относительно снижается. Этот процесс особенно интенсивно протекает в тех отраслях, которые и по абсолютному объему выручки, и по числу предприятий, и по ряду других показателей развиваются быстрыми темпами и являются объектами активной предпринимательской деятельности частного капитала. В чем же причина этого явления? Чтобы выяснить это, следует обратиться к анализу показателя производительности труда в рекреационной сфере в целом и в отдельных ее отраслях.

Однако прежде всего следует отметить, что определение производительности труда в рассматриваемой нами сфере связано с целым рядом сложностей.

Во-первых, при современном уровне развития статистической науки представляется чрезвычайно сложным, а порой и невозможным, вычленив из отраслей материального производства ту часть, которая занята производством собственно рекреационных товаров (спортивных судов и автомобилей; туристского и спортивного снаряжения, обуви, одежды); а также определить ту часть продукции некоторых отраслей (в частности, радиоэлектроники, оптики и т.д.), которая идет в рекреационное потребление. Это неизбежно создает опасность расширения границ материального производства в рамках рекреационной сферы.

Во-вторых, часто в качестве показателя производительности труда на том или другом участке материального производства рекреационных товаров фигурирует средняя производительность

труда для этой отрасли материального производства в целом. Однако, поскольку этот показатель отражает положение дел на крупнейших предприятиях, оснащенных современным оборудованием, он завышает производительность труда в рекреационном материальном производстве, представленном в основном средним предпринимательством, где производительность труда безусловно ниже.

Если не учитывать этих двух моментов, то окажется, что по средней производительности труда материальное производство рекреационных товаров превзошло строительство, нефтехимию, химическую и целлюлозно-бумажную промышленность и приблизилось к уровню таких передовых производств, как радиоэлектроника и производство бытовой техники.

При оценке экономической эффективности тех отраслей рекреационной сферы Японии, которые относятся к сфере услуг, следует учитывать и целый ряд специфических факторов, увеличивающих или снижающих затраты по оказанию единицы услуги.

К числу первых могут быть отнесены:

- рост производственных фондов, проявляющийся в неоправданном увеличении размеров предприятия или в привлечении лишнего оборудования;
- рост заработной платы работников, занятых в данных отраслях, не компенсируемый одновременным повышением производительности труда (процесс, для современной японской экономики практически нехарактерный);
- экстенсивный характер развития отрасли, что особенно существенно, поскольку именно в обслуживающих отраслях рекреационной сферы, как, впрочем, и в сфере услуг в целом, экстенсивный путь развития продолжает играть значительную роль.

К числу факторов, способствующих снижению затрат на единицу оказываемой рекреационной услуги, относятся:

- рост производительности труда, особенно заметный в индустриализованных отраслях (гостиничном хозяйстве, киноиндустрии, общественном питании);
- более полная загрузка мощностей, что проявляется в увеличении продолжительности работы рекреационных предприятий, привлечения дополнительной рабочей силы (временных рабочих) и т.д.;

- улучшение организации производства, включающее в себя самые разнообразные мероприятия, начиная с совершенствования методов обслуживания и кончая специализацией производства и оптимизацией размеров предприятий.

"Лидерами" по показателю производительности труда на протяжении последних двадцати лет оказывались прежде всего производство товаров рекреационного назначения (производительность труда здесь выросла более чем на 95,5%, оказавшись по уровню выше, чем в промышленности страны в целом); туристско-экскурсионный и гостиничный бизнес (на 78,2%) и общественное питание (на 70,1%).

Среди наиболее отсталых и малоэффективных отраслей рекреационной сферы оказались отрасли коммерческих развлечений и спортивного бизнеса. Производительность труда занятых здесь работников росла медленнее, чем в сфере услуг в целом, и значительно (почти в 2 раза) отставала от роста производительности труда передовых в техническом отношении отраслей рекреационной сферы. Ограниченные возможности применения новой техники, низкий уровень квалификации используемой рабочей силы, устаревшие и скованные традициями методы организации производства и формы обслуживания - все это разительно отличает эти отрасли от отраслей первой группы.

Экономические контрасты в рамках рекреационной сферы усугубляются острыми проблемами, стоящими перед всей японской экономикой: инфляция, энергетические проблемы, перегрузка производственных мощностей и т.д. На уровень экономической эффективности функционирования отраслей рекреационной сферы оказывает влияние и цены. Последние являются одним из важных факторов управления спросом и призваны отразить не только эффект производства, но и эффект потребления.

Учитывая такой фундаментальный критерий, как достижение максимальных конечных результатов при минимальных затратах средств и трудовых ресурсов, эффективность рекреационной сферы необходимо рассматривать с двух сторон. Одной из них является рациональное использование материальных, финансо-

вых и трудовых ресурсов. Другой – обеспечение на основе имеющихся ресурсов сбалансированного и комплексного развития всех отраслей рекреационной сферы в целях наиболее полного удовлетворения рекреационного спроса населения. Преобладающая роль одной из них становится предпосылкой опережающего развития на определенных этапах какой-либо одной или нескольких отраслей, а устойчивый рост разнообразных рекреационных потребностей населения создает условия для постоянного расширения масштабов деятельности рекреационной сферы Японии в целом.

В.Н. УЛИНОВ. Предоставляю слово заведующему сектором Института международного рабочего движения Г.Г. Пирогову. Тема его выступления: "Проблемы структурной перестройки экономики современной Японии".

Г.Г. ПИРОГОВ. Выступление подготовлено совместно мною и сотрудницей ИМЭМО АН СССР И.И. Пироговой.

С момента окончания второй мировой войны до начала 80-х гг. экономика Японии прошла через ряд этапов. На этих этапах менялась роль многих факторов экономического роста, появлялись новые факторы, исчерпывали свои возможности старые. Цели, задачи и стратегии развития, выдвигаемые правящей элитой японского капитализма, также менялись. На удивление неизменной на всех этапах развития оставалась, однако, гибкость и адаптируемость японского капитализма, его способность быстро менять стратегию развития в зависимости от меняющихся условий, и что, пожалуй, даже еще более важно, успешно проводить в жизнь стратегические решения.

К числу технико-экономических факторов, на которые опирался экономический рост Японии в его экстенсивной фазе следует отнести: 1) наличие дешевой, квалифицированной, достаточно культурной и чрезвычайно трудолюбивой рабочей силы; 2) высокую норму накопления (30–40% от ВНП), обеспеченную высокой нормой личного сбережения в сочетании с государственной политикой стимулирования инвестиций и хорошо отработанным механизмом привлечения сбережений и переброски их на инвестиционные нужды частного сектора; 3) новизну производственного аппарата (средний возраст основных фондов к концу периода составлял 5–8 лет; 4) возможность беспрепятствен-

вого импорта сырья и энергоносителей по низким ценам в сочетании с возможностью размещения сырья – и энергоемкого производства в непосредственной близости от глубоководных портов; 5) интенсивное заимствование иностранного технического опыта; 6) государственную политику "выращивания" экспортных отраслей в сочетании с протекционистскими мерами в отношении национальной промышленности и внутреннего рынка; 7) расширение рамок конкуренции на внутреннем рынке вследствие реорганизации японских монополий – дзайбцу; 8) продуманную и активно осуществляемую политику государственно-монополистического регулирования на всех уровнях экономической жизни страны: выработка долгосрочной стратегии развития, долго- и среднесрочное индикативное планирование, антициклическая политика, политика внешнеэкономической экспансии и стимулирования инвестиций в частном секторе, структурная политика с приоритетным развитием наиболее перспективных отраслей, аграрная политика, научно-техническая политика, регулирование и помощь мелкому бизнесу; 9) наличие так называемой "двойственной экономической структуры", под которой обычно понимается сосуществование современного, крепкого сектора хозяйства с традиционным сектором, в состав которого входит огромное количество мелких и средних предприятий в сельском хозяйстве, промышленности, торговле и услугах. Традиционный сектор служил питательной средой для роста современного производства и буфером во время циклических колебаний экономики.

С начала 70-х гг. экономика страны стала ощущать признаки приближающегося исчерпания возможностей экстенсивного роста. Вехами, отмечающими конец эпохи экстенсивного роста японской экономики являются экологический кризис (начало 70-х гг.) и мировой энергетический кризис (середина 70-х гг.).

Характерная особенность экономической ситуации первой половины 70-х гг. – достижение страной ограничений по важнейшим факторам экстенсивного роста, что, в частности, проявилось и в ходе развертывания двух упомянутых выше кризисов. Экологический кризис вскрыл ограниченность возможностей природной среды Японии и поглощению отходов экстенсивного экон-

мического роста — роста производства массовой энергоемкой и материалоемкой продукции. Энергетический кризис показал, что эра дешевого импортного сырья кончилась, и отныне благоприятные для Японии возможности транспортировки массовых грузов и, соответственно, размещения производства уже не будут иметь того решающего значения, как это было раньше.

Но были достигнуты ограничения и по некоторым другим факторам роста. Прежде всего рабочая сила в Японии перестала быть обильной и дешевой. Резервуар обильной рабочей силы в послевоенной Японии был ее традиционный сектор, т.е. мелкое и среднее предпринимательство в промышленности, услугах и сельском хозяйстве. В настоящее время этот резерв в основном уже исчерпан. Кроме того, демографическая ситуация менялась в сторону значительного снижения рождаемости.

Наконец, шло снижение коэффициента трудовой активности, одной из причин которого являлось возрастающее желание молодежи продолжать учебу после окончания обязательного девятилетнего курса. В условиях общего экономического подъема рос спрос и на продукцию традиционного сектора. Не имея возможности значительного увеличения выпуска, последний отвечал ростом цен. В стране зарождалась значительная инфляционная энергия. В числе других социально-экономических последствий произошло изменение положения на рынке труда. Это привело к тому, что началось быстрое сокращение разрыва уровней заработной платы в современном и традиционном секторах, в то время как в современном секторе уровень заработной платы в условиях высокой конъюнктуры и под воздействием классовой борьбы японского пролетариата постепенно подтягивался к соответствующим показателям в прочих промышленно развитых капиталистических странах.

Фактор использования зарубежной техники (несмотря на то, что оно продолжается и до сих пор) также снизил свою "отдачу". Дело в том, что процесс догона передовых капиталистических стран Японией в основном закончился, в некоторых отраслях она сама вышла на передовые рубежи. Встал вопрос о структурной перестройке, и поскольку Япония начала ее первой, одно только заимствование технологий уже не могло

удовлетворить японское предпринимательство. Нужно было движение вперед, продвижение в новые области науки и техники, для этого требовалось развитие фундаментальных исследований, но здесь как раз и наблюдалось значительное отставание Японии.

70-е гг. положили конец старому типу экономического роста с его высокими темпами. В 1974 г. впервые после войны Япония показала существенно отрицательный среднегодовой прирост ВВП (-1,9%), и с тех пор даже в годы максимумов роста темп держался на уровне ниже минимумов роста периода 1954-70 гг.

Надо заметить, что вопрос о перестройке отраслевой структуры промышленности начал дебатироваться в японской экономической литературе еще до энергетического кризиса 1973 г. - на рубеже 60-70-х гг. Уже в докладе Совета по производственной структуре при министерстве внешней торговли и промышленности, опубликованном в мае 1971 г., в качестве основного направления перестройки структуры экономики выдвигались преимущественное развитие наукоемких и снижение доли трудоемких и экологически опасных материалоемких производств.

К осуществлению смены стратегии экономического развития правящая элита Японии приступила еще в начале 70-х гг. В результате на протяжении 70-х гг. Японии удалось в значительной мере преодолеть свое отставание в области инфраструктуры и остановить процесс деградации среды обитания.

После наступления энергетического кризиса в середине 70-х гг. курс на развитие инфраструктуры, охрану окружающей среды и создание производственной структуры интеллектуалоемкого типа был сохранен и усилен, но при этом на первый план среди критериев новой структуры была выдвинута "низкая энерго- и материалоемкость".

С конца 70-х гг. Япония начала энергичное продвижение к структуре производства, опирающейся на самые передовые достижения научно-технической революции: информатику, микропроцессоры, робототехнику, биотехнику. Для решения энерго-сырьевой проблемы разворачиваются программы использования

альтернативных источников энергии, освоения ресурсов Мирового океана, создания энерго- и материалосберегающих технологий.

В программе Совета по производственной структуре (советательного органа при Министерстве внешней торговли и промышленности), которая выражает государственную политику по вопросам структурной перестройки на ближайшие 10-20 лет, во главу списка приоритетных направлений развития выдвигаются аэрокосмическая отрасль, атомная энергетика, информатика, производство комплектного телекоммуникационного оборудования, высоко-сложной оптики, сверхбольших интегральных схем, систем электронных приборов, широкого спектра ЭВМ, в том числе микрокомпьютеров для авиации и автомобилестроения, станков с ЧПУ и роботов, специализированного оборудования для медицинских целей, счетно-канцелярской техники, комплектных предприятий.

Экономические потрясения 70-х гг., в особенности, энергетический кризис, оказали сильное влияние на экономику Японии, вызвали серьезные затруднения, снизили темпы ее экономического роста. Тем не менее в силу целого ряда причин Япония лучше адаптировалась к кризисной обстановке 70-х гг., чем другие развитые капиталистические страны, и не только не ослабила, но, наоборот, даже усилила свои позиции в качестве "центра силы". Япония увеличила свою долю в промышленном производстве капиталистического мира с 9,5% (1970 г.) до 9,7% (1979г.) при существенном снижении долей других "центров силы" (США и ЕЭС). Доля Японии в мировом экспорте возросла с 5,2% (1970) до 6,5% (1979). В начале 80-х гг. на фоне общего автостоя международной торговли в капиталистическом мире Япония еще более увеличила свою экспортную долю (7,5% в 1982г.).

В бурные 70-е гг. Япония показала по сравнению с другими двумя "центрами силы" лучшие результаты по следующим экономическим показателям: по темпам прироста ВВП, росту производительности труда по экономике в целом и промышленности; по темпам прироста частных инвестиций в оборудование, здания и сооружения; по уровню безработицы, состоянию платежного баланса, темпам прироста экспорта.

Общую картину структурных сдвигов в экономике Японии

на макроуровне дает следующая таблица:

	В текущих ценах		В ценах 1970г.	
	1972	1978	1972	1978
Структура производства ВВП				
Сельское хозяйство	5,2	4,7	5,4	4,1
Обработывающая и добывающая промышленность	33,4	29,1	34,7	37,8
Энергоемкие отрасли	10,2	8,7	11,3	10,3
Строительство	8,1	7,9	7,5	6,0
Услуги	53,3	58,3	52,3	52,1
Структура распределения ВВП				
Доля государственного сектора	20,9	29,1	нет данных	
Доля экспорта	10,0	10,9	11,3	14,6
Доля вложений в здания, сооружения и оборудование (без жилищного строительства)	26,5	22,9	27,9	25,9
Частный сектор	17,5	13,6	18,6	16,4

Из таблицы следует, прежде всего, что даже на макроуровне структурные изменения 70-х гг. были весьма быстрыми. Высокими темпами продолжал снижаться удельный вес сельского хозяйства. Снижался физический объем конечного продукта строительства. Всего на протяжении 7 лет (1972-78 гг.), за которые приводятся данные, резко снизилась доля энергоемких отраслей. Выросла зависимость страны от внешних рынков.

Проблема сдвигов в соотношении промышленности и услуг не столь проста, как это может показаться на первый взгляд. Если рассматривать динамику этого соотношения в текущих ценах, то оказывается, что повышение доли сферы услуг имеет место. При использовании постоянных цен эта доля выглядит более или менее стабильной.

Однако окончательный вывод о сервисизации японской экономики требует учета колоссального роста занятости в сфере услуг и соответствующего повышения доли этой сферы

в занятости. Пересчет в постоянные цены может неточно отражать рост физического объема сферы услуг, так как повышение относительных цен в этой сфере связано не только с инфляционными тенденциями, но и с ростом качества услуг.

Снижение доли капиталовложений в здания, сооружения и оборудование отразило общее снижение темпов роста японской экономики. Для оценки сдвигов в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности Японии удобно разделить ее отрасли на три группы ((1) сырье - и энергоемкие отрасли (целлюлозно-бумажная, угле- и нефтепереработка, переработка нерудных ископаемых, черная металлургия); 2) трудоемкие отрасли (пищевкусовая, текстильная, металлообрабатывающая, общее машиностроение, прочая обрабатывающая); 3) наукоемкие отрасли (химическая, электромашиностроение, транспортное машиностроение, точное машиностроение)) и рассмотреть динамику производительности труда и выпуска (в процентах к средней по всей обрабатывающей промышленности).

Анализ показывает, что все отрасли первой группы имели прирост выпуска ниже среднего по обрабатывающей промышленности и увеличили в то же время свою относительную производительность труда (за исключением переработки нерудных ископаемых).

Все трудоемкие отрасли сократили как свой относительный прирост выпуска, так и свою относительную производительность труда. Прирост их выпуска (за исключением общего машиностроения) в 1970-1978 гг. был ниже среднего по обрабатывающей промышленности.

В то же время наукоемкие отрасли увеличили как свой относительный прирост, так и свою относительную производительность, причем прирост их выпуска был без исключения выше среднего по обрабатывающей промышленности.

Таким образом, обозначивается отчетливая картина общих тенденций развития: постепенного свертывания трудоемких отраслей, рационализации и перевода на новую технологию сырье- и энергоемких отраслей, усиленного развития отраслей наукоемких.

Отражение успешного хода структурной перестройки японской промышленности является развитие ее экспорта. В целом

в 70-е гг., несмотря на временные заминки, японский экспорт развивался достаточно быстро для того, чтобы позволить этой стране с чрезвычайно высокой зависимостью от привозной нефти, адаптироваться к последствиям многократного повышения цен на этот ресурс без серьезных нарушений платежного баланса.

Важнейшими факторами, обеспечивающими успех японского экспорта, являются выбор отраслевой структуры экспорта, технологическая новизна и качество товаров, конкурентоспособные цены, организация экспортной экспансии.

Изменения структуры японского экспорта (в % к общему итогу, в текущих ценах, на базе таможенной статистики, фоб) представлены в следующей табл.:

	1972	1973	1974	1977	1978	1979	1980	1981
Минеральное топливо	0,3	0,3	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4
Чугун и сталь	12,6	14,4	19,4	13,1	12,2	13,7	13,4	12,0
Химические продукты	6,2	5,8	7,3	5,3	5,2	5,9	5,2	4,5
Итого (1)	19,1	20,4	27,1	18,6	17,7	20,0	18,9	16,9
Автомобили, мотоциклы и велосипеды	10,4	9,8	9,4	14,4	15,9	16,5	15,2	13,9
Промышленное электрооборудование	6,6	7,0	6,2	8,4	9,3	9,8	9,9	14,6
Бытовые электроприборы	6,3	5,6	4,3	5,5	4,9	4,4	4,4	4,3
Итого (2)	23,2	22,4	19,8	28,2	30,1	30,7	29,5	32,8

Как следует из таблицы, энерго- и материалоемкие отрасли (черная металлургия, химия) в 1974 г. достигли в японском экспорте максимальной доли (27,1%), после чего они стали быстро уступать позиции машиностроению, среди отраслей которого виднейшее место занимал экспорт легковых автомашин (доля автомобилей в экспорте Японии достигла максимума в 1979 г. - 16,5%). Быстро росла также доля промышленного электрообо-

рудования. Таким образом, уже к 1979 г. наметился переход японской промышленности к экспорту наукоемкой продукции.

В настоящее время Япония, сохраняя первое место в мире по экспорту продукции черной металлургии — 29,7 млн. т. или 21,6% мирового экспорта (1980 г.), выдвинулась на позиции лидера по экспорту легковых автомобилей (она вывезла в 1980 г. 3,9 млн. единиц, или 38,4% мирового экспорта; в 1981 г. продукция Японии занимала 21,8% рынка легковых автомобилей США).

1982 г. был тяжелым годом для японской внешней торговли — впервые за последние 30 лет объем японского экспорта понизился (в текущих ценах на 8,8%). Здесь сказались как протекционистские мероприятия других промышленно развитых стран, так и общее сокращение объема мировой торговли, в особенности же, сокращение импорта развивающихся стран в результате их тяжелого финансового положения. Под давлением своих партнеров по ОЭСР Япония вынуждена идти на так называемое добровольное ограничение своего экспорта. Примером является давление США в отношении экспорта японских автомобилей на американский рынок. Другой пример — применение Францией нетарифных ограничений в отношении импорта японской видеоаппаратуры. Однако уже со второго квартала 1983г. японский экспорт вновь начинает расти. По данным МВТП, в сентябре 1983 г. экспорт вырос на 27% по сравнению с августом и на 7,9% по сравнению с сентябрем 1982 г. Активное сальдо за апрель—сентябрь 1983 г. составило 15,5 млрд. долл. Характерно, что и в 1982 г. падение доли Японии в мировом экспорте было незначительным — с 7,5 до 7,2%.

В перспективе японские предприниматели предполагают дальнейшее углубление наукоемкого характера своего экспорта. В 80-е — 90-е гг. электронная промышленность, видимо, сменит автомобилестроение в качестве "лидера" японского экспорта.

Смена "лидеров" вообще является одной из наиболее характерных черт гибкой приспособляемости японской экономики к меняющимся внешним и внутренним условиям.

Например, в первые послевоенные годы роль "лидера" японского экспорта играли легкая и кустарная промышленность Япо-

ним, валютная выручка использовалась для развития отраслей тяжелой и химической промышленности. Затем продукция тяжелой и химической промышленности начинает вывозиться на рынки развивающихся стран, и, наконец, на рынки развитых капиталистических стран. Характерным в этом отношении является бурный рост японского судостроения, последовавший за открытием Суэцкого канала, когда Япония сумела наиболее быстро отреагировать на спрос на крупнотоннажные наливные суда. К середине 70-х гг. Япония становится крупнейшим экспортером продукции черной металлургии, успешно конкурирует по стали на внутреннем рынке США. Начиная с 1977 г., роль "лидера" японского экспорта играет автомобилестроение, которое к началу 60-х гг. еще находилось в стадии становления.

Структурные перестройки экономики вызывают, как правило, изменение экономической политики государства. Свертывания отраслей, ранее являвшихся ведущими, чревато социальными последствиями; развитие новых, перспективных отраслей требует государственно-монополистической поддержки. Изменение структуры мирового рынка вызывает волну протекционистских мероприятий в целях защиты отраслей, теряющих конкурентоспособность (депрессивных отраслей), или, наоборот, новых отраслей, еще не обретших достаточной конкурентоспособности.

Возможны разные пути развития в этих условиях государственно-монополистического регулирования — путь защиты старых отраслей и путь стимулирования развития новых. Выбор пути во многом зависит от социально-политической обстановки в стране — необходимость считаться с социальными факторами вынуждает буржуазное государство идти по пути защиты старых отраслей. Разумеется, этот путь связан не только с социально-политическими проблемами, но и с защитой экономических интересов монополий старых отраслей.

В Японии особенности ее социальной организации обеспечивают проведение структурной политики при активном участии государства. Государственная политика направлена, прежде всего, на обеспечение, по возможности, гладкой смены "лидеров" развития японской промышленности и экспорта (это не исключает, однако, оказания помощи государством структурно

депрессивным отраслям и районам в тех случаях, когда это вызывается опасениями социальных последствий: примером являются субсидии для поддержания занятости в структурно-депрессивных отраслях).

Возможность осуществления этой политики, в свою очередь, обеспечивается, во-первых, "консенсусом" между частным сектором и государством, во-вторых, особенностями отношений между частным предпринимательством и профсоюзами, пофирменной организацией профсоюзов и особенностями японской системы найма и заработной платы. На более глубоком уровне это основано на специфике социальной организации Японии и тесно связано с системой ценностных ориентаций японского общества.

Но как бы то ни было, в Японии стала возможной политика, которая в западных капиталистических странах неизбежно натолкнулась бы на упорное сопротивление трудящихся и, кроме того, на противодействие со стороны монополий, опирающихся на старые отрасли. Это политика заключалась, как уже указывалось, в сокращении трудовых затрат путем автоматизации и роботизации производства, снижении издержек путем замораживания реальной заработной платы, ускорении структурной перестройки путем скрапирования старых производственных мощностей в энерго- и материалоемких отраслях.

К этим отраслям относились: производство стали (марте-новская и электросталь), выплавка алюминия, производство химических удобрений, синтетического волокна, хлопчатобумажной и шерстяной пряжи, целлюлозно-бумажное производство, судостроение. В 1974 г. на эти отрасли приходилось 15% выпуска японской промышленности, а уровень загрузки их производственных мощностей составлял около 65%. Скрапирование производственных мощностей осуществлялось в соответствии с законом "О стабилизации отраслей, испытывающих структурную депрессию", принятом в мае 1978 г. Оно охватило от 20 до 50% мощностей, а его финансирование поддерживалось государством в разнообразных формах — от налоговых льгот до выплат компаниям полной стоимости скрапированного оборудования.

Конверсия производства в указанных отраслях принимала разнообразные формы. В сталелитейной промышленности она была связана, в основном, с вводом в эксплуатацию нового технологического оборудования, и выплавка стали к середине 1982 г. вновь достигла высокого уровня. В судостроении был осуществлен переход на новые виды продукции: тяжелое машинное оборудование и комплектные предприятия, танкеры для перевозки сжиженного природного газа. В алюминиевой промышленности был осуществлен перенос производства за рубеж (Новая Зеландия, Венесуэла, Канада): среднемесячная выплавка первичного алюминия в Японии упала с 84,4 тыс. т в 1975 г. до 64,8 тыс. т в 1981 г. Перенос производства за рубеж начался и в нефтехимической промышленности (Южная Корея, Сингапур).

Одновременно государство оказывало всемерную поддержку развитию новых отраслей, прежде всего, обеспечению их международной конкурентоспособности. В области машиностроения развивалось производство машинного оборудования, в конструкции которого использовались новейшие технические достижения (микроэлектроника, лазеры и т.п.). Развивалось производство на экспорт комплектных предприятий (в основном в развивающиеся, социалистические и новые индустриализирующиеся страны). Япония создала производственные мощности для постройки крупных атомных электростанций. Быстро возрастало производство электронного оборудования для автоматизации производства и выпуск промышленных роботов.

Самым ярким примером развития новых отраслей является производство интегральных схем. Их выпуск возрос с 300 млн. шт. в 1975 г. до 1,7 млрд. шт. в 1979 г., когда Япония стала чистым экспортером интегральных схем. В 1980 г. общий экспорт японских интегральных схем составил около 900 млн. долл. За первые три квартала 1982 г. Япония продала на рынке США подупроводниковых микросхем на общую сумму в 346 млн. долл. (рост на 168% против соответствующего периода прошлого года, в то время как экспорт американских микросхем в Японию составил всего лишь 118 млн. долл.).

Одновременно шла широкая модернизация мелкого и среднего производства - в направлении автоматизации и роботизации.

Это играло весьма существенную роль ввиду особого положения медких и средних предприятий — в результате снижалась себестоимость продукции крупных предприятий.

Успехи Японии в области структурной перестройки можно проиллюстрировать на примере экономии энергетического сырья. С 1974 по 1979 гг. ВВП Японии вырос на 24,5%, в то время как общее потребление энергии выросло всего на 8,25%, в том числе нефти на 1%. Таким образом, потребление энергии и нефти на единицу ВВП сократилось соответственно на 14,5 и 19,25%. Особенно значительным было сокращение потребления в энергоёмких отраслях. Динамика потребления энергии на единицу продукции в главных из этих отраслей выразилась в следующих показателях:

	1973	1979
Черная металлургия	100	65
Химия и текстиль	100	73
Целлюлозно-бумажная	100	88
Керамическая	100	73
Цементная	100	77

Изучение опыта Японии 70-х — начала 80-х гг. показывает, что структурная перестройка экономики не являлась только результирующей действия рыночного механизма. Чрезвычайно значительной при этом была и остается роль стратегических решений государственно-монополистического капитализма. Процессы, происходящие в мировом хозяйстве и в экономике Японии постоянно изучаются многочисленными частными, полугосударственными и государственными исследовательскими организациями. Составляются разнообразные долгосрочные и сверхдолгосрочные прогнозы изменения обстановки.

Одним из примеров такого анализа является обширный проект "Япония. XXI век", в разработке которого принимали участие II научно-исследовательских организаций. О программе Совета по промышленной структуре уже говорилось выше. В области энергетики чрезвычайно важную роль сыграли и продолжают играть комплексные программы "Мунлайт" (разработка энерго- и ма-

териалосберегающей техники и технологии) и "Саншайн" (поиски решения энергетической проблемы на путях использования атомной энергии и энергии термоядерного синтеза, гео- и геотермальной энергии, водорода в качестве энергоносителя, сжигания и газификации угля, использования энергетических ресурсов океана).

К числу важнейших стратегических решений относится решение о скрапировании избыточных мощностей в энергоемких производствах, включая черную металлургию. В конце 1982 г. была принята программа скрапирования и переоснащения в нефтехимической промышленности до 1985 г. При скрапировании 2,3 млн.т старых мощностей по этилену выпуск в 1985 г. останется на уровне 1982 г. (3,6 млн.т).

Осуществление стратегических решений государства опиралось в Японии на значительный экономический и научно-технический потенциал, который Японии удалось накопить за годы быстрых темпов роста.

К началу 70-х гг. Япония последовательно перегнала по ВВП Италию, Францию, Англию и ФРГ и вышла на второе (после США) место в капиталистическом мире. В 1981 г. ВВП Японии в текущих ценах составил 1127,0 млрд.долл. против 2925,5 млрд.долл. в США, или 38,5% от ВВП США, в то время как в 1951 г. соответствующие величины составляли 14,2 и 328,4 млрд.долл. (т.е. ВВП Японии составлял всего лишь 4,3% от ВВП США).

Объем частного основного капитала в Японии (в ценах 1970 г.) вырос с 26376 млрд.иен в 1960 г. до 169000 млрд.иен в 1978 г., т.е. более чем в 6 раз. Фондовооруженность труда в народном хозяйстве Японии в период 1965-75 гг. возросла в среднем на 10,3% в год. В 1981 г. производственные мощности японской сталелитейной промышленности составляли 158 млн.т. Японией к началу 80-х гг. был накоплен и весьма значительный научно-технический потенциал. Расчеты показывают, что научно-технический потенциал Японии вырос с 1963 по 1979 гг. более чем в 2 раза. Общее число действующих ЭВМ в Японии (больших, средних, малых и мини) составило в 1981 г. 88223 против 1455 в 1965 г.

По данным Японской ассоциации промышленных роботов, на конец 1982 г. в Японии работало 32 тыс. сложных промышленных роботов (в США и Западной Европе аналогичных роботов использовалось только по 7 тыс.шт.). Если же учитывать, кроме того, и манипуляторы и жестко запрограммированные роботы то общее число их составило 130 тыс.шт.

Результатирующей роста японского технико-экономического потенциала явился быстрый рост производительности труда.

Однако с точки зрения адаптации и осуждения структурной перестройки еще более важное значение имеет возможность сочетания быстрого роста производительности труда с замедлением темпа роста номинальной заработной платы. В последние годы такая ситуация в Японии приводила и к снижению реальной заработной платы.

Таким образом, в обеспечении материальных издержек структурной перестройки в Японии огромную роль играл не только накопленный технико-экономический потенциал, но и способность японского капитализма относить подавляющую часть этих издержек на счет трудящихся. В результате, в период 1975-80 гг. Япония показала наиболее высокие по сравнению с другими странами ОЭСР темпы роста производительности труда и наиболее низкие темпы роста удельных издержек на оплату рабочей силы:

	Производительность труда (выпуск на чел/час)	Удельные издержки на оплату рабочей силы
Япония	7,3	1,1
США	1,4	7,0
ФРГ	3,9	3,5
Франция	4,7	8,9
Италия	5,8	12,8
Великобритания	0,2	15,4
Канада	2,7	7,9

Сопоставительная динамика темпов прироста номинальной заработной платы (1973-1980 гг.) в Японии и других странах ОЭСР характеризуется следующими данными:

	Япония	США	ФРГ	Франция	Италия	Канада	Велико- Британия
1973	23,4	7,6	10,5	14,6	24,3	8,6	12,7
1974	26,2	8,2	9,5	19,3	22,3	13,2	17,2
1975	11,5	8,7	8,7	17,2	26,7	16,3	26,3
1976	12,3	8,0	7,0	14,1	20,9	14,0	16,6
1977	8,5	9,3	7,5	12,6	27,9	10,5	10,3
1978	5,9	8,5	4,3	13,0	16,2	7,1	14,5
1979	7,4	8,6	5,8	13,0	19,0	8,9	15,6
1980	8,1	8,6	6,3	15,1	22,5	10,2	17,7
Соотноше- ние между максималь- ными и ми- нимальны- ми темпа- ми	0,225	0,817	0,410	0,653	0,581	0,436	0,392

Из таблицы следует, что в период активной структурной перестройки (после 1975 г.) Япония по сравнению с другими ведущими развитыми капиталистическими странами (кроме ФРГ) показала наиболее низкие темпы роста номинальной заработной платы. Когда речь идет о возможностях японского капитализма решать свои проблемы за счет трудящихся, надо связывать этот вопрос с более общими вопросами социальной организации Японии.

При рассмотрении специфики социальной организации японского капитализма надо исходить из того, что он, во-первых, является капитализмом, возникшим на почве восточной системы ценностных ориентаций, радикально отличающейся от того, что М.Вебер называл "протестантской этикой", полагая, что из нее можно выводить "дух западного капитализма", а, во-вторых, является капитализмом позднего развития.

Позднее развитие японского капитализма обусловило гораздо более быстрое сближение монополистического ка-

питализма и государства, чем это было в странах раннего развития капитализма, способствовало развитию патернализма в системе японских трудовых отношений. Позднее развитие капитализма нашло свое выражение в особенностях формирования буржуазии и пролетариата, особенностях положения крестьянства, особенностях взаимоотношений чиновников государственного аппарата с представителями частного бизнеса.

Корни системы ценностных ориентаций японского общества уходят в глубину столетий. С одной стороны, на ее формирование, несомненно, оказали влияние материальные условия существования японского народа: прежде всего, необходимость коллективного труда и дисциплины, как неперемennого условия ризосоения. С другой стороны, для японского мировоззрения с древнейших времен характерна недualная интравертная модель мира, подчеркивающая неразделенность, взаимопроницаемость противоположностей. В результате в системе ценностей целое получает предпочтение перед индивидуальным, интуитивное перед логическим, чередование случайностей перед причинно-следственным подходом.

В результате воздействия буддизма (в его японском варианте) и конфуцианства в логике мышления и поведения японца центральное место занимают принципы самосовершенствования и долга, почтения к старшим, преклонения перед авторитетом власти и государства. Труд мыслится, как максимальная отдача всех сил и способностей, а не как средство достижения цели наиболее экономным путем (логика человека Запада).

В японской системе ценностных ориентаций во главу угла ставится предпочтение групповых ценностей перед индивидуальными, отождествление интересов индивидуума с интересами группы, коллектива, предпочтение гармонии и компромисса разрешению противоречий через конфликт. Важнейшая черта японской культуры — приверженность традиции и активность в восприятии нового. Некоторые исследователи (например, Р.Халлоран) считают, что в японской культуре имеется специальный механизм, позволяющий ассимилировать элементы чужих культур с последующим их преобразованием.

С этой системой ценностных ориентаций тесно связаны важнейшие особенности японской социально-экономической организации: 1) отношение японца к труду, 2) система японского патернализма, 3) система пожизненного найма, 4) система пофирменных профсоюзов, 5) система старшинства при установлении зарплаты, 6) система коллективной ответственности и инициативы снизу при принятии решений, 7) система управления качеством, 8) особо благоприятные условия для проведения в жизнь экономической и социальной политики государства.

Эти организационные особенности общества сыграли важную роль в преодолении Японией кризисной ситуации 70-х гг., причем особо серьезное значение имели система пожизненного найма и пофирменная организация профсоюзов, в условиях которых оказались возможными широкая рационализация производства и разнообразные мероприятия, направленные на экономию трудовых ресурсов и издержек в виде заработной платы.

Нужно особо подчеркнуть общее значение системы пожизненного найма, которая позволяет формировать на предприятиях кадры преданных фирме и хорошо подготовленных работников. Система планомерной ротации кадров и пожизненное обучение также сыграли свою роль, позволив создать особый универсальный тип японского рабочего, который не боится перемещений внутри фирмы и смены специальности, не оказывает сопротивления технологическим новшествам. Универсальность японского рабочего является важным элементом гибкости и адаптивности японской экономики. Эффективность японской системы трудовых отношений подтверждается огромным количеством рационализаторских предложений со стороны рабочих при весьма скромном материальном вознаграждении за них.

Японская система трудовых отношений легла в основу японской системы управления качеством, которая, в свою очередь, сыграла важнейшую роль в экспортной экспансии Японии: в век научно-технического прогресса, в условиях широко развитого ассортиментного обмена между промышленно развитыми капиталистическими странами конкуренция качества, в особенности, по наукоемкой продукции имеет не

меньшее, а, может быть, и большее значение, чем ценовая конкуренция. Система управления качеством в Японии характеризуется широким участием всех уровней персонала, в том числе рабочих; превентивностью; выходом за рамки контроля качества, смыканием с рационализаторством и борьбой за улучшение работы всех звеньев предприятия.

Наконец, общий образовательный, культурный и квалификационный уровень японского трудящегося является одним из важнейших факторов, обеспечивающих японскому капитализму возможность быстрой структурной адаптации.

Оценивая перспективы японского капитализма на пути в XXI век и учитывая тот выигрыш, который он получил в результате более гибкого и быстрого реагирования на изменившиеся условия мирового хозяйства, надо иметь в виду и факторы, ограничивающие его развитие в будущем.

Важнейшим ограничителем экономического развития Японии является бедность страны полезными ископаемыми и другими природными ресурсами, а также малый размер ее территории. Несмотря на переход к наукоемкой, материало- и энергосберегающей структуре производства, нет оснований полагать, что страна может при современных масштабах производства вновь вернуться к таким высоким темпам, которые имели место в период экстенсивного роста.

Далее следует фактор внешней конкуренции — Япония на данном этапе удалось вырваться вперед, но структурная перестройка начинается и у ее капиталистических конкурентов, прежде всего США. По мере развития этого процесса преимущества Японии на рынках наиболее современной, наукоемкой продукции будут уменьшаться. Что же касается отраслей среднего уровня развития, то здесь будет усиливаться конкуренция так называемых новых индустриальных стран (Тайвань, Сингапур, Ю.Корея, Гонконг, Бразилия и др.).

Демографический фактор, который раньше вносил немалый вклад в развитие Японии, теперь оборачивается против нее. Происходит гораздо более быстрое старение населения, чем в других развитых капиталистических странах. В результате сокращаются трудовые ресурсы и растет бремя социальных расходов, тем самым уменьшается объем материальных ресурсов,

которые могут быть использованы для дальнейшего углубления структурной перестройки.

Наконец, сама система ценностных ориентаций японского общества подвержена эрозии. Здесь сказывается и демографический фактор – развитие нуклеарной семьи в противовес традиционной японской семье, являвшейся носителем традиционных японских ценностей.

Кроме того, специфика Японии не может оградить ее от влияния стран западного капитализма, в первую очередь США. Общие закономерности развития капитализма, нарастание его противоречий должны неизбежно привести к постепенному стиранию специфики японского общества, к обострению противоречий между трудом и капиталом. Это тем более вероятно, что период быстрого роста и больших прибылей, когда японский капитализм имел возможность культивировать эту специфику путем подкормки определенных слоев японского рабочего класса, закончился. История Японии знала уже несколько кризисов японской системы ценностей – не исключено, что такой же кризис ожидает страну и в будущем.

Мировой промышленный кризис 1980–82 гг. затронул Японию в 1982 г. Замедлился темп прироста ВВП (до 3,0%) и промышленного производства (до 1,3%). Резко возросло число безработных (до 1350 тыс. чел. на конец 1982 г. и 1580 тыс. чел. на май 1983 г.) и уровень безработицы (до 2,3% и 2,6% соответственно). Тем не менее Япония все еще сохраняла значительные преимущества по сравнению с другими странами ОЭСР. Вместе с тем продолжали развиваться явления структурного кризиса: усиливались трудности структурно-депрессивных отраслей, значительно увеличились структурные диспропорции спроса и предложения рабочей силы. Эти диспропорции развивались по линии нарастания несоответствия спроса и предложения по возрастным и профессионально-квалификационным структурам. Кроме того, изменялась структура форм найма в сторону снижения доли постоянных рабочих и роста доли временных, и, в особенности, частично занятых. Происходило дальнейшее усиление деинициации занятости – предприниматели предпочитали привлекать женскую рабочую силу молодых возрастов вместо пожилых мужчин, поскольку первая категория легче поддается обучению

в процессе производства и может быть снята при худших условиях найма. Участились случаи увольнений работников из категории "постоянно занятых".

Широкое использование новейших достижений науки и техники в производстве, внедрение микропроцессоров и создание на их основе автоматизированных видов производства вызвало к жизни рабочего нового квалификационного уровня, умеющего сочетать знания, которыми ранее владели лишь работники умственного труда, с навыками производственного рабочего. В японской печати они получили название "серые воротнички". Подобная ломка традиционных навыков, создание новых профессий гораздо более доступна для лиц, получивших хорошее современное образование, более восприимчивых к новой технике и знаниям. Эти факторы способствовали повышению спроса на молодых рабочих и служащих, привели к модификации традиционной системы оплаты по старшинству. Теперь, особенно на крупных предприятиях, при начислении заработка все больше учитывается группа показателей, характеризующая сложность выполняемой работы, ответственность работника. Повысился уровень начальной заработной платы молодых работников, причем ее средний уровень почти одинаков для всех размеров предприятий.

Японские предприниматели стремятся модифицировать систему трудовых отношений так, чтобы сохранить ее выгодные им черты и в то же время обеспечить себе большую свободу рук в отношении оплаты труда, ухудшения условий найма и усиления эксплуатации.

Будущее покажет, удастся ли Японии на фоне дальнейшего обострения общего кризиса капитализма сохранить свои относительные преимущества, в особенности, проистекающие из специфики ее социальной организации, и завершить начатую структурную перестройку.

В.Н. Хлынов. Пользуясь председательскими полномочиями, я намерен "захватить" на короткое время трибуну для того, чтобы поделиться с присутствующими некоторыми своими мыслями о сущности, нынешнем состоянии и перспективах японской системы трудовых отношений и выслушать затем мнение

японских коллег.

В основе японской системы трудовых отношений лежат, как известно, три компонента: 1) пожизненный найм; 2) особая форма заработной платы "нэнко тингин сэйдо"; 3) пофирменные принцип организации "кигёбацу содокумиай".

Система пожизненного найма ("Коё сисин сэйдо") представляет собой такую систему, при которой предприниматель обязуется гарантировать "своему" работнику работу в течение всего периода его производственной деятельности с момента поступления на предприятие и до выхода в отставку по возрасту. Это, естественно, не может не привлекать наемного работника. Взамен этого последний должен быть безгранично предан "своему" предпринимателю, другими словами, работать с полной отдачей сил, не участвовать в трудовых конфликтах, не прибегать к забастовочным действиям и т.п.

Особая система заработной платы представляет собой такую систему, при которой размер денежного вознаграждения зависит от срока службы на данном предприятии ("нэн") и возрастает перед последним ("ко"), т.е. в конечном итоге — от возраста работника: чем он старше, тем выше его зарплата. Являясь неотъемлемой частью системы пожизненного найма, она предусматривает ежегодное автоматическое повышение заработной платы работника в течение всей его трудовой деятельности, что, как и пожизненный найм, привязывает работника к данному предприятию.

Наконец, так называемые пофирменные профсоюзы представляют собой такие профессиональные объединения, которые, в отличие от профсоюзов всех других высокоразвитых капиталистических стран, построены не по производственно-отраслевому признаку, а по принципу "на каждом предприятии — свой независимый профсоюз". Это также преследует цель привязать работника к "своему" предприятию.

Эти три составных элемента японской системы взаимоотношений труда и капитала часто называют "тремя столпами" японской экономики, или "тремя священными дарами" японских производственных отношений. По единодушному мнению японских предпринимателей, именно сочетание этих элементов обеспечивает необычную для других высокоразвитых стран капитала предпа-

ность рабочих "своему" предприятию, высокую степень их мотивации, сравнительно мирный характер отношений труда и капитала, и, что самое главное, — высокую производительность. В течение многих лет, особенно в период так называемого "японского экономического чуда", длившегося с середины 50-х до начала 70-х гг., эта специфическая система трудовых отношений вносила существенный вклад в развитие японской экономики.

Однако в последние годы в связи с существенным изменением условий экономического развития Японии, и, в частности, переходом к умеренным темпам экономического роста после кризиса 1974—1975 гг., указанная система трудовых отношений дает на мой взгляд, все более заметные сбои и практически близка к отмиранию.

В этих условиях крупные и крупнейшие предприятия преследуют весьма важную для капитала политическую цель: создать видимость сохранения системы пожизненного найма, привязывающей работника к предприятию, заставляющей его трудиться изо всех сил на "благо компании" и ослабляющей в результате этого вероятность возникновения трудовых конфликтов. В формальном сохранении этой системы, обеспечивающей "мир в промышленности", не в меньшей степени заинтересовано и само государство. Однако экономически эта система становится для предпринимателей все более невыгодной, так как в условиях быстрого старения рабочей силы вынуждает их держать в штате все большее число пожидых работников. Последние же в силу своего возраста и недостаточного технического образования в профессиональном отношении уже не могут приспособиться к быстро меняющейся технике и технологиям.

Исходя из этого, государством и монополиями изыскиваются всевозможные формы "модификации" указанной системы. При этом на словах всячески подчеркивается "стремление" сохранить ее суть. На деле же определяются окольные пути фактической ликвидации в интересах монополий основного принципа системы — гарантии наемному работнику пожизненного найма на данном предприятии.

В связи с переходом к умеренным темпам экономического роста и быстрым процессом старения рабочей силы государство совместно с монополиями усиленно ищет и новые формы оплаты рабочей силы, которые бы эффективно действовали в изменившихся экономических условиях. Весьма характерны в этом отношении намерения государства и монополий "модифицировать" вышеупомянутую систему заработной платы.

О том, каким образом и в каком направлении осуществляется "модификация" этой системы, показывает опыт пионера этого начинания, крупнейшей текстильной компании "Канэбо", которая "модифицировала" указанную систему еще в 1976 г. Суть "модификации" свелась к следующему. Ныне действующая система, как и система "нэнко" в ее первоизданном виде, предусматривает ежегодное повышение основной зарплаты всех постоянных работников. В результате создается видимость того, что форма оплаты не изменилась. Однако в отличие от прежней системы ныне ежегодное повышение зарплаты осуществляется не "пожизненно", а лишь до тех пор, пока работнику не исполнится 45 лет, т.е. пока он сравнительно молод и от него можно получить максимальную отдачу. По достижении этого возраста зарплата замораживается.

В том же духе действует большинство монополистических компаний. Фактически, на мой взгляд, это означает отказ от классической системы заработной платы в силу ее экономической невыгодности для капитала и переход к принципиально новым, более изощренным и устраивающим капитал методам регулирования заработной платы.

Не менее важное значение государство придает и осуществлению тщательно продуманной политики в области профсоюзного движения. Ее основной и главной целью является подчинение деятельности профсоюзов интересам буржуазного государства и монополий, т.е. интеграция их в систему современного государственно-монополистического капитализма.

Первостепенное значение придается в связи с этим усиленной идеологической обработке трудящихся путем воспитания у них чувств "единства с фирмой", веры в "Японию, как единую корпорацию" и т.п., т.е. "общности интересов" труда,

капитала и государства. Широкая пропаганда этих псевдонаучных теорий преследует цель воздействовать, в первую очередь, на организованную часть японского пролетариата. Для этого всячески превозносится, в частности, сам принцип пофирменной организации профсоюзов, подчеркивается его "вечность" и "особая действенность" в условиях обострения конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках. При этом главный упор делается на то, чтобы доказать "выгодность" существующей структуры японских профсоюзов не столько для монополий, сколько якобы для самого рабочего класса.

Классовая подоплека этой пропаганды совершенно очевидна. Она направлена на то, чтобы ограничить организации японского пролетариата узкими рамками предприятия — компании и не допустить опасного для монополий объединения трудящихся на более широкой основе — на уровне отрасли или профессии, т.е., в конечном итоге, воспрепятствовать созданию единого антимонополистического рабочего фронта.

Наряду с идеологической обработкой трудящихся государство, умело сочетая открытые и завуалированные методы, на протяжении всех послевоенных лет постоянно прибегало и прибегает к прямому подавлению профсоюзных прав и свобод, вплоть до роспуска профсоюзов и запрещения забастовок.

Все это не может не приносить определенных, желаемых для государства и монополий результатов. Наиболее ярким показателем известной результативности политики подавления профсоюзного движения является его раскол на два противостоящих друг другу течения. Об этом же свидетельствует и усилившаяся в последние годы тенденции к общему поправлению, а точнее — сдвигу в центр, всего профсоюзного фронта, временное усиление сотрудничества труда и капитала.

Используя и раздувая трудности рабочего движения, японская буржуазная пропаганда усиленно пытается доказать, что Япония уже чуть ли не вступила в период создания "бесклассового общества". Для обоснования этого вульгарного антинаучного положения широко пропагандируется, в частности, тезис о "затухании" классовой борьбы.

Существующее положение дел опровергает, на мой взгляд, эти надуманные измышления. Несмотря на серьезные трудно-

сти объективного и субъективного порядка, носящие временный характер, рабочий класс Японии и, прежде всего, организованные в профсоюзы трудящиеся продолжают борьбу против гнета монополий. Об этом свидетельствуют даже официальные данные о динамике забастовочного движения японского пролетариата в 60-е - 70-е гг. Эти данные, учитывающие далеко не все забастовочные выступления рабочего класса, позволяют сделать следующий главный вывод. Несмотря на довольно значительное сокращение количества забастовок и числа их участников во второй половине 70-х гг. по сравнению с их первой половиной, что было вызвано резким ухудшением экономической конъюнктуры в стране, в общем и целом прошедшее десятилетие характеризовалось дальнейшим ростом забастовочной борьбы японских трудящихся. В 70-е гг., по сравнению с предыдущим десятилетием, общее количество забастовок увеличилось более чем в 2,6 раза, а число их участников - почти в 1,6 раза. При этом количество серьезных забастовок (продолжительностью более 12 часов каждая) возросло почти вдвое, а число их участников - в 1,3 раза.

Все вышесказанное позволяет, таким образом, сделать вывод о том, что японская система трудовых отношений переживает серьезный кризис, а тезисы о "затухании" классовой борьбы и создании в Японии "бесклассового общества" явно противоречат существующей действительности.

Я сразу же даю слово профессору Нагаяма для ответа.

Т. НАГАЯМА. Я придерживаюсь точки зрения, согласно которой система пожизненного найма и пофирменная организация профсоюзов, несмотря на известные модификации, сохранятся и в обозримом будущем, но система повышения заработной платы в зависимости от выслуги лет претерпит значительную перестройку. Эта последняя система сложилась в условиях высоких темпов роста, с течением времени становилась все менее и менее эффективной. Например, в начале периода быстрого развития экономики разница в заработной плате между работниками 20-летнего и 55-летнего возраста была пятикратной, а то и шестикратной. В последнее же время пожилые работники получают лишь в 2-3 раза больше молодых

Х.ОКУМУРА. Мне хотелось бы еще раз указать на то обстоятельство, что система корпоративного капитализма проявляется и в отношениях между занятыми и предприятием: занятые на предприятии до сих пор очень сильно преданы ему. Хотя система пожизненного найма определенным образом изменяется (например, более жестким становится соблюдение сроков выхода в отставку), компании, стремясь заподучить себе лучших работников, продолжают создавать условия, помогающие культивировать среди персонала преданность предприятию. Поэтому говорить о разрушении системы трудовых отношений в Японии, по-моему, преждевременно. Так просто в ближайшее время она не рухнет.

В.Н. ХЛЫНОВ. Докладчик просит несколько минут для заключительного слова. Надеюсь, никто не будет возражать.

В.К. ЗАШЕВ. Как я и предполагал, проблемы научно-технического прогресса волнуют многих, и все выступавшие высказали весьма интересные соображения. Я совершенно согласен, например, с тезисом профессора Нагаяма о том, что современную проблему научно-технического прогресса можно рассматривать только в тесной связи с его социальными аспектами. Однако я вынужден заявить о неприемлемости для меня утверждения профессора о том, что до последнего времени отношения между трудом и капиталом в Японии характеризовались как промышленная демократия и только в последнее время происходит ее разрушение.

Мне также трудно согласиться с выводом профессора Нагаяма, о том, что японские профсоюзы не оказывают сейчас практически никакого влияния на отношения между трудом и капиталом. Если распространять этот вывод только на текущие проблемы научно-технической революции, то окажется, что до недавнего времени внедрение мекатроники действительно не встречало серьезного сопротивления со стороны профсоюзов, возлагавших надежды на создание новых рабочих мест. Сейчас, на мой взгляд, положение начало меняться, а некоторые японские профсоюзы, в частности, приступили к переговорам о заключении так называемых технологических соглашений с администрацией. Предметом обсуждения на этих переговорах являются требова-

ния профсоюзов о новых способах распределения выгод от роста производительности труда вследствие роботизации, об улучшении условий труда и т.д.

Я боюсь очень огорчить уважаемого профессора Хорна, но должен сказать, что к обсуждению весьма серьезных проблем, поставленных в его выступлении, я пока не готов.

Скажу лишь, что его мысль о том, что в современных условиях не происходит роста органического состава капитала и что в связи с этим не имеет места тенденция к понижению нормы прибыли, представляется мне очень интересной, хоть и не бесспорной.

Что касается проблемы создания стоимости в отраслях услуг и связанной с ней проблемы производительного и непроизводительного труда, то на академическом уровне, с моей точки зрения, эта проблема была решена еще в начале 70-х гг. И в этом очень большая заслуга принадлежит профессору Певзнеру.

В.Н. УЛЫНОВ. Благодарю Вас. На этом второй день работы симпозиума заканчивается.

ПЯТНАДЦАТЫЙ СОВЕТСКО-ЯПОНСКИЙ СИМПОЗИУМ
УЧЁНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

6 октября 1983 г.
Утреннее заседание

Председательствует заместитель директора ИМЭМО АН СССР
д.э.н. И.Е.ГУРЬЕВ.

И.Е.ГУРЬЕВ. Дорогие товарищи! Коллеги! Друзья!

Если обратиться к спортивной терминологии, которая стала довольно модной, то можно сказать, что мы вышли на финишную прямую. Сегодня последний день работы, и мы рассматриваем проблемы советской экономики. Как это было договорено, главное внимание мы намерены уделить проблемам региональной экономики. Это не значит, что другие проблемы не могут становиться объектами анализа. Я полагаю, что участники симпозиума вправе касаться любых интересующих их вопросов. Вместе с тем еще раз подчеркиваю, что в центре нашего внимания – проблемы региональной экономики и, прежде всего, экономики Дальнего Востока.

Слово для доклада на тему: "Советский Дальний Восток в народнохозяйственном комплексе СССР" предоставляется нашему уважаемому коллеге чл.-корр. АН СССР В.П.Чичканову.

В.П.ЧИЧКАНОВ. Уважаемые японские коллеги! Уважаемые участники и гости!

Предлагаемый доклад представляет собой краткий анализ сегодняшней роли и перспектив Дальнего Востока в нашей национальной экономике. Следует отметить, что за рубежом не всегда имеют четкое представление о нашем регионе и нередко всю советскую территорию к востоку от Уральских гор называют Сибирью. Между тем это неверно: Сибирь и Дальний Восток являются районами, хотя и взаимосвязанными, но вполне самостоятельными в географическом и экономическом отношениях.

Наши географы раньше включали в состав Дальнего Востока Хабаровский и Приморский края, Амурскую, Магаданскую, Камчатскую и Сахалинскую области. Однако теперь великая стройка времени — Байкало-Амурская магистраль — фактически выключила в этот регион новую кладовую природных богатств — Якутию. С учетом этой автономной республики территория Дальнего Востока превышает 6 млн. кв. км, что значительно больше площади всей Европы (вне границ СССР) и составляет почти 28% от территории Советского Союза.

Усилия КПСС и Советского правительства по совершенствованию экономики и внешнеэкономических связей дальневосточного региона подчинены глобальной цели — развитию производительных сил всего государства. Наши успехи и проблемы — это успехи и проблемы всего Советского Союза. С другой стороны, удаленность от основных промышленных центров СССР и географическое тяготение к Тихоокеанскому бассейну ставят вопрос об оптимальных пропорциях участия Советского Дальнего Востока в международном разделении труда, для которого он как будто предназначен самой природой.

Дальний Восток занимает особое место среди восточных районов страны, является форпостом СССР на Тихом океане, проводником экономических и социальных достижений страны в сопредельные государства азиатско-тихоокеанского региона. Он также обеспечивает всестороннюю связь и сотрудничество с социалистическими государствами Азии. Все это определяет необходимость рассматривать перспективы экономического и социального роста Дальнего Востока через призму общегосударственных социально-экономических задач.

Пока накопленный экономический и людской потенциал региона, являющегося одним из последних районов нового освоения в нашей стране, еще далеко не соответствует важности возлагаемых на него задач. На площади, превышающей четверть территории всей страны, производится всего лишь около 3% национального дохода и проживает только 2,7% граждан Советского Союза. Между тем регион располагает 28% запасов древесины, 35% лесопокрытых площадей, 27% ресурсов поверхностных вод и потенциальных гидроэнергетических ресурсов, 17% морских биологических ресурсов шельфовой зоны и т.д.

Природные ресурсы Дальнего Востока – важнейший фактор развития его производительных сил. Однако изучены они до сих пор недостаточно, особенно, в слабозаселенных районах, которые здесь преобладают. Потенциальные запасы ряда важнейших ископаемых временами в 5–6 раз превышают в регионе их промышленные запасы.

Для Дальнего Востока характерна чрезвычайная дифференцированность географических зон. Перепады климатических и природных условий обуславливают и значительные различия в хозяйственной структуре между отдельными областями, краями, другими административными единицами, даже между их отдельными частями. Они требуют самого пристального внимания при прогнозировании развития дальневосточного региона.

Сейчас на территории региона достаточно четко выделяются три экономические зоны, в подавляющей степени зависящие от природно-климатических условий: промышленно развитый юг, интенсивно осваиваемый Ближний Север, перспективы которого связаны со строительством Байкало-Амурской магистрали, и относительно слабо освоенный Крайний Север.

Дальневосточная промышленность размещается более или менее концентрированно только в южной части региона, вдоль Транссибирской магистрали. В северной же части Дальнего Востока возникают лишь отдельные индустриальные очаги, объектами освоения оказываются, главным образом, районы вокруг эффективных месторождений или исторически сложившихся населенных пунктов. Широко применяется вахтовый метод мобилизации природных ресурсов для промышленной эксплуатации. Между тем именно север Дальнего Востока наиболее интересен и перспективен с точки зрения развития его экономики.

Если проводить деление Дальневосточного региона по административному признаку, то между двумя краями, четырьмя областями и Якутской АССР также обнаружатся четкие различия. В промышленном отношении наиболее развиты Хабаровский (точнее южная его часть) и Приморский края. При этом основой специализации Хабаровского края является машиностроение, а Приморского края – рыбная промышленность. Для Камчатской области также характерно особое развитие рыбной

промышленности, для Сахалинской — рыбной и топливной индустрии, а также лесного комплекса.

В Амурской области наличие больших земельных площадей, хороший климат и проходящая здесь трасса БАМ обеспечивают относительно равномерную структуру экономики, в которой ведущую роль играют производство электроэнергии, легкая и топливная промышленность. Наконец, для Магаданской области и Якутской АССР, где развитие промышленного комплекса происходит в тяжелейших природно-климатических условиях, главной отраслью специализации является добыча цветных металлов.

Достаточно четкую специализацию имеет каждая из названных административных единиц и во внутривнутрирегиональном разделении труда. В особенности это относится к Приморскому и Хабаровскому краям, в которых проживает 51% населения региона, сосредоточен основной трудовой потенциал. Оба этих края формируют подавляющую часть общерегиональных балансов потребления и накопления. В них сосредоточено от 50% до 100% дальневосточных мощностей топливной, химической, нефтехимической, легкой, лесной, пищевой промышленности, машиностроения. Здесь, на юге Дальнего Востока, быстрыми темпами формируются опорно-тыловые базы капитального строительства: во Владивостоке (для обслуживания прибрежных территорий и районов Крайнего Севера) и в Хабаровске (для обеспечения строительства в зоне хозяйственного освоения БАМа и центральных районов Дальнего Востока).

Ядром экономики Дальнего Востока является промышленность, доля которой в валовом общественном продукте региона превышает 60%. В этом, самом удаленном от основных индустриальных центров СССР, регионе на душу населения производится по ряду продуктов больше промышленной продукции, чем в целом по стране. В частности, здесь существенно выше душевое производство продукции цветной металлургии, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, промышленности стройматериалов, электроэнергетики; в 15 раз выше общесоюзного вылов рыбы и других морепродуктов.

Отраслевая структура индустрии Дальнего Востока, отря-

кая его участие в общесоюзном разделении труда, обладает рядом специфических особенностей. Дальний Восток - крупный поставщик сырья для цветной металлургии, продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также морепродуктов; все эти отрасли официально считаются отраслями специализации Дальнего Востока. Их совокупный удельный вес в промышленном производстве региона превышает 50%, что в два раза выше соответствующего показателя по стране. Слабее развиты обрабатывающие отрасли, в частности, легкая промышленность и машиностроение.

На добывающие (экстрактивные) отрасли приходится 23% валовой промышленной продукции региона (в среднем по стране 7,9%), что является наивысшим показателем в СССР. Столь большой удельный вес добывающих отраслей свидетельствует об успешном развитии экономики Дальнего Востока с точки зрения выполнения его функциональной роли в общесоюзном разделении труда.

При концентрации капиталовложений и рабочей силы в ограниченном числе отраслей по добыче и первичной переработке сырья регион в начале 80-х г.г. давал около 40% общесоюзного вылова рыбы и добычи морепродуктов, порядка 8-12% продукции отраслей лесного комплекса, 9% от общей стоимости продукции цветной металлургии.

В настоящее время представляется экономически оправданным размещение за пределами региона обрабатывающих производств, которые требуют больших затрат квалифицированного труда. Вместе с тем следует признать, что на Дальнем Востоке пока еще далеко не полностью используются условия для развития эффективных с народнохозяйственной точки зрения производств. В первую очередь, это относится к производствам, позволяющим осуществлять комплексную переработку добываемого сырья с целью повышения степени использования природных ресурсов.

По мнению ученых, перед промышленностью региона стоит несколько неотложных задач. В частности, необходимо создание крупных мощностей по химической переработке древесины. Необходим также широкий комплекс мер по налаживанию производств, которые позволили бы полностью вовлекать в народ-

нохозяйственный оборот многочисленные сопутствующие элементы в рудах цветных металлов. Ценность этих элементов при достигнутом уровне научно-технического прогресса зачастую превышает ценность основного металла, а затраты на их производство оказываются порой в 2-3 раза меньше, чем при производстве этих же продуктов из специально добываемого сырья.

Назрела необходимость радикального решения проблем черной металлургии, которая на нынешнем этапе не в состоянии удовлетворить потребности региона, хотя здесь имеется несколько пунктов с благоприятным сочетанием железорудного, энергетического и нерудного сырья, вполне годных для широкого развития производства черных металлов. На Дальнем Востоке имеется также большой потенциал развития химической промышленности, в особенности промышленности минеральных удобрений, остро необходимых местному сельскому хозяйству. Таковы некоторые из перспективных возможностей более полного использования дальневосточных природных ресурсов без нарушения доказавшей свою эффективность общесоюзной специализации региона.

Особый разговор о перспективах развития дальневосточного машиностроения. Оно развито слабее, чем в среднем по стране, но в регионе есть ряд крупных заводов и комбинатов общесоюзного значения, причем с довольно значительной экспортной квотой. Здесь производится почти 80% мостовых электрических кранов, 6% энергетического оборудования, а также 100% очистных литейных машин, изготавливаемых в СССР. Этот список можно было бы продолжить.

Проблема состоит в том, что основная часть производимых в регионе машин и оборудования направляется далеко на запад - в Сибирь, в европейскую часть СССР, что значительно увеличивает народнохозяйственные издержки, связанные с этой продукцией. Поэтому развитие широкого набора машиностроительных отраслей не является оптимальным путем для дальневосточной индустрии. По нашему мнению, здесь наиболее экономически целесообразно налаживание производства машин и оборудования для отраслей специализации региона - лесного комплекса, рыбной промышленности, добычи

цветных металлов, причем в специальном исполнении.

Обратимся к сельскому хозяйству региона. В дореволюционный период Дальний Восток (в его заселенной части) был чисто аграрным, хотя и тогда не был в состоянии снабжать себя в достаточном количестве сельскохозяйственными продуктами. В дальнейшем картина резко изменилась. Сейчас удельный вес сельскохозяйственного производства в совокупном продукте региона составляет лишь немногим более 7% против 70% в конце 20-х годов. Здесь производится лишь 1,1% валовой продукции сельского хозяйства страны, что значительно меньше доли Дальнего Востока в численности населения СССР. При огромных общих размерах территории региона площадь его сельскохозяйственных угодий составляет лишь 1,5% от угодий страны.

К ограниченности земельных ресурсов добавляются сложные климатические условия, частые стихийные бедствия, подобные тем, что произошли в 1981 г. на Сахалине и в Хабаровском крае. Ввиду всего этого Дальний Восток не может обеспечивать себя всеми видами продовольствия, особенно зерном, фруктами, крупными культурами.

Имеющиеся в регионе земельные ресурсы используются в основном как база для развития кормового хозяйства с целью поставок местному населению молока, мяса, птицы, яиц, а также основных овощей и картофеля. Правда, пока еще многие продукты питания в значительных количествах завозятся из других районов страны. Однако, по расчетам экономистов, имеются немалые возможности, опираясь на южные районы Дальнего Востока, увеличить степень удовлетворения потребностей населения в продукции животноводства и овощеводства.

Будучи районом нового освоения, Дальний Восток лишь формируется как хозяйственный комплекс. Особое место в этом процессе занимает капитальное строительство. Хотя в целом по стране в 80-х гг. основной упор делается на реконструкцию и модернизацию уже созданного производственного потенциала, для Дальнего Востока роль нового капитального строительства продолжает оставаться исключительно значительной. Удельный вес всего строительного комплекса

(строительство, строительная индустрия, промышленность стройматериалов) в валовом продукте составляет около 18%, что почти на 6% выше соответствующего показателя в целом по стране. Тем не менее местная строительная база существенно отстает от ряда других важнейших секторов экономики, что оказывает определенное сдерживающее влияние на процесс освоения новых территорий, на весь процесс социально-экономического развития Дальнего Востока.

Из непромышленных отраслей материального производства наибольшее значение для Дальнего Востока имеет транспорт. Это объясняется прежде всего географическим фактором. Освоение огромной территории региона вполне заслуживает право именоваться "борьбой с пространством". Огромные расстояния необходимо постоянно преодолевать, во-первых, чтобы связать в единый экономический механизм территорию с низкой плотностью населения и хозяйственной деятельности, а, во-вторых, чтобы связать Дальний Восток с другими районами СССР и с заграницей. В 1980 г., например, на Дальний Восток приходилось 8% общесоюзного грузооборота. В целом на дальневосточный транспорт приходится более 17% совокупного продукта, производимого в регионе, что значительно превышает общесоюзный показатель (11%).

Обращаясь к отдельным видам транспорта, следует сказать, что при пассажирских перевозках вне конкуренции оказывается авиация. Более 90% пассажиров, прибывающих из западных районов страны или отправляющихся туда, пользуются услугами авиации. Особо выделяется авиасоюзничество города Хабаровска — единственного из городов советского Дальнего Востока, имеющего прямое воздушное сообщение с зарубежными центрами — Ханоем, Пхеньяном и Ниигатой — городом-побратимом Хабаровска.

Что касается грузовых перевозок, то основными видами магистрального транспорта, осуществляющего вход и выход грузов в регион и из региона, являются железнодорожный и морской транспорт. По Транссибирской железнодорожной магистрали, проходящей по самому югу региона, осуществляется грузообмен с западными районами страны. Морской тран-

спорт выполняет роль основного оставщика грузов в северные приморские районы Дальнего Востока: на него приходится около 17% морских перевозок в стране. На Дальневосточный морской флот приходится также значительный объем экспорта транспортных услуг. В советских тихоокеанских портах заканчивается сухопутная часть трансконтинентальной контейнерной линии "Западная Европа - Япония".

В снабжении северных районов важную роль играет также автомобильный (по преимуществу зимой) и речной (в период навигации) транспорт. Однако все более очевидным становится тот факт, что ни речной, ни автомобильный, ни тем более воздушный транспорт не могут кардинально решить проблему освоения северных районов Дальнего Востока; в лучшем случае они могут поддерживать созданное там хозяйство. Для действительного рывка на север необходимо создать там систему магистральных транспортных путей круглогодичного действия. Только она может стать опорной базой для экономического потенциала.

Наглядным тому примером является строительство Байкало-Амурской магистрали, около 2000 км которой приходится на Дальний Восток. Рабочее движение по всей трассе начнется уже в будущем году. Появление железной дороги сразу выявило богатые возможности экономического развития, прилегающих к ней районов, обусловило бурный рост целых территориально-производственных комплексов. Поэтому пристальное внимание сейчас приковано к завершению БАМ и к проекту ее возможного продолжения в северном направлении. Осуществляется и другой проект - обеспечение круглогодичной ледокольной навигации по Северному морскому пути. Смыкание этих двух проектов обеспечило бы устойчивое обслуживание северных районов, означало бы беспрецедентное ускорение развития экономики всего Дальнего Востока.

Обратимся к рассмотрению внешнеэкономических связей нашего региона. Выше говорилось о том, что удаленность от основных промышленных центров СССР и географическое тяготение к Тихоокеанскому бассейну остро ставят вопрос об оптимальных критериях его участия в международном разделении труда на территории этой локалии. Несмотря на то, что весь Даль-

нии Восток является районом нового освоения, он располагает длительной историей торгово-экономических связей с государствами бассейна.

Одной из важнейших предпосылок широкого участия Дальнего Востока в разделении труда в Тихоокеанском регионе служит наличие крупных природных ресурсов, экономическая целесообразность освоения которых связана с экспортом. Еще двадцать с лишним лет назад выдающийся советский ученый академик В. Немчинов писал, что минеральные и биологические ресурсы Дальнего Востока "могут быть экономически оптимально использованы только при условии, если развитие Забайкальского и дальневосточного хозяйства ориентировать на экспорт".

Указанные выше факторы способствовали увеличению объемов экспорта дальневосточной продукции за последнее десятилетие в два раза и расширению круга стран, импортирующих ее (теперь их более 50). По отдельным товарным позициям Дальний Восток обеспечивает заметную долю союзного экспорта (более 40% круглого леса, 11% целлюлозы, 5% бумаги, 37% рыбной продукции и т.д.). Если же взять объем товарооборота СССР со странами Тихоокеанского бассейна, то окажется, что экспортная продукция, производимая на Дальнем Востоке, обеспечивает около 20% внешней торговли.

Сегодня на Дальнем Востоке получили развитие многие формы международного сотрудничества - компенсационные соглашения (с Японией), оказание транспортных услуг (транссибирский контейнерный сервис), промышленная кооперация (с КНДР), создание совместных компаний по добыче и переработке рыбы (с СРВ, КНДР, США, Сингапуром, Новой Зеландией), развитие прибрежной и приграничной торговли (с Японией, КНДР, Австралией, КНР).

Крупнейшим получателем товаров дальневосточного экспорта является Япония. Сюда идет подавляющая часть древесины, весь экспортируемый из района уголь, половина целлюлозы, бумаги и пиломатериалов, значительная часть рыбопродукции.

Нам представляется, что наш ведущий торговый контрагент Япония, не обеспеченная многими видами природных ре-

сурсов, весьма заинтересована в получении их из близлежащих районов советского Дальнего Востока. Поэтому особо широкое развитие экономическое сотрудничество между СССР и Японией получило именно в форме ресурсных проектов на дальневосточной территории. Пять из семи действующих проектов способствуют более интенсивному развитию добывающих отраслей, а полученные кредиты под эти проекты компенсируются поставками в Японию круглого леса, угля, нефти и газа.

Заметно возрастают поставки дальневосточной продукции в социалистические страны Азии — МНР, КНДР, СРВ. Международные связи Дальнего Востока с этими государствами носят разнообразный характер. Они включают внешнюю торговлю, научно-техническое сотрудничество, совместную разработку природных ресурсов, предоставление транспортных услуг, туризм и т.д. В дальневосточном экспорте в эти страны преобладает продукция обрабатывающих отраслей промышленности, деловая древесина, пиломатериалы, прокат черных металлов, нефтепродукты, товары широкого потребления.

Учитывая основные тенденции развития товарных рынков стран Тихоокеанского бассейна, а также планы развития самого советского Дальнего Востока, формирование экспортной базы будет в дальнейшем идти в двух направлениях. Во-первых, на основе диверсификации производства, которая позволит существенно увеличить долю экспорта готовой продукции. Во-вторых, посредством наращивания экспорта сырьевых товаров и полуфабрикатов, пользующихся повышенным спросом на внешнем рынке. Это направление в ближайшей перспективе будет обеспечиваться освоением зоны Байкало-Амурской магистрали. Открытие к концу XI пятилетки сквозного движения по этой трассе и вовлечение в народнохозяйственный оборот тяготеющей к ней зоны площадью 1,7 млн. кв. км окажет огромное влияние на развитие внешнеэкономических связей восточных районов СССР. В более отдаленной перспективе на развитии этого направления скажется хозяйственное освоение Тихоокеанского побережья.

В заключение хотелось бы остановиться еще на одной важной для Дальнего Востока проблеме. Анализ ряда хозяйственных показателей дает любопытный результат: доля регио-

на уже полтора десятилетия не растет по показателю объема промышленного производства, зато увеличивается в непромышленных отраслях и в общих ресурсах производства. Этот процесс должен привести в конечном итоге к формированию вполне сбалансированной структуры хозяйственного комплекса Дальнего Востока, что явится важным условием для общего ускорения темпов экономического развития (в том числе и в отраслях народнохозяйственной специализации), а также будет способствовать повышению уровня жизни и улучшению условий труда населения региона.

Приведенный выше анализ экономической ситуации на Дальнем Востоке указывает на то, что регион превратился в достаточно крупный (подчас незаменимый) центр добычи и производства ряда важных для народного хозяйства продуктов. Однако сегодняшний уровень хозяйственного развития далеко не полностью соответствует природно-естественным возможностям и экономической целесообразности. Скорее его можно рассматривать как стартовую отметку для резкого подъема хозяйственной мощи региона.

По мнению дальневосточных ученых-экономистов, для создания новой основы роста производства в регионе требуется:

а) резкое повышение степени рационального использования природных богатств, переход к технике и технологии, позволяющей вовлекать в эксплуатацию практически все природные ресурсы;

б) интенсификация производства в народном хозяйстве региона, что особенно необходимо при напряженном балансе трудовых ресурсов;

в) повышение степени сбалансированности региональной экономики, прежде всего сбалансированности между материальным производством и социальной сферой.

Уважаемые коллеги! В докладе проведен обзор основных секторов экономики нашего Дальнего Востока, проанализировано состояние внутрирегиональных, межрайонных и внешнеэкономических связей. Конечно, для показа всех аспектов экономической ситуации времени не хватило. Думаю, многие из них будут затронуты уважаемыми японскими и советскими коллега-

ми в ходе в дискуссии по докладу.

Благодарю за внимание.

И.Е.ГУРЬЕВ. Профессор Накаяма, кажется, имеет вопросы к докладчику. Прошу задавать.

Х.НАКАЯМА. Меня очень заинтересовал доклад В.И. Чичканова. Мы, жители того же дальневосточного региона, знаем, что развитие советского Дальнего Востока осуществляется очень быстрыми темпами. Благодаря Вашему выступлению, господин Чичканов, мы смогли лишний раз ощутить растущую важность дальневосточного региона для всего народного хозяйства СССР.

Я хотел бы задать несколько вопросов, ответы на которые помогли бы нам расширить представление о затронутых в докладе В.И.Чичканова моментах.

Первый вопрос касается использования природных ресурсов. Какой примерно процент добываемых в Дальневосточном регионе полезных ископаемых используется в западных промышленных регионах СССР и увеличивается ли доля тех полезных ископаемых, в том числе местных, которые используются на самом Дальнем Востоке?

Второй вопрос: не противоречит ли курс на развитие внешнеэкономических связей Дальневосточного региона курсу на самообеспеченность региона?

Третий вопрос касается трудовых ресурсов. Каковы преобладающие потоки миграции рабочей силы на Дальнем Востоке?

Четвертый вопрос. Я слышал, что в Советском Союзе выдвигались и выдвигаются различные предложения о реформе хозяйственного механизма и, что ученые Сибири и Дальнего Востока проявляют большую активность на этом поприще. Насколько сильны на Дальнем Востоке потребности качественного совершенствования сложившегося хозяйственного механизма?

Пятый вопрос - о перспективах сельскохозяйственного производства на Дальнем Востоке. В журнале "Вопросы экономики" и в других источниках часто пишут о том, что колхозы и совхозы региона в подавляющем большинстве убыточны.

В какой-то степени это — естественное следствие суровых природно-климатических условий, в которых они работают. Правильно ли я понял, что курс сейчас заключается в том, чтобы, даже несмотря на необходимость расширения помощи сельскому хозяйству Дальнего Востока из государственного бюджета, его будут и далее развивать?

И. Е. ГУРЬЕВ. Дадим докладчику возможность ответить на поставленные вопросы.

В. П. ЧИЧКАНОВ. "Экспорт" дальневосточных полезных ископаемых в западные районы СССР не имеет места. Наоборот, мы ввозим их оттуда для удовлетворения собственных потребностей. Впрочем, в восточном направлении, в частности, в Японию, идет экспорт угля, и он будет год от года увеличиваться.

Должен далее сказать, что доля потребляемых на Дальнем Востоке местных ресурсов неуклонно увеличивается. Профессор Накаяма совершенно правильно отметил, что дальневосточный регион развивается ускоренными темпами. Растет объем выпускаемой продукции. Естественно, что в связи с этим увеличивается и объем местных ресурсов, предназначенных для местного же потребления.

Полагаю, что противоречия между расширяющимися внешнеэкономическими контактами Дальнего Востока и усилиями, направленными на достижение самообеспеченности его продуктами промышленного и сельскохозяйственного производства, не существует.

Разумеется, что касается некоторых видов продукции, то мы — сторонники "автаркии", ибо транспортные издержки исключительно велики. У нас есть районы, где эти издержки достигают 80% от себестоимости соответствующей продукции. Тем не менее, согласно всем нашим расчетам, экономические связи советского Дальнего Востока с зарубежными странами, в частности, с Японией, безусловно, выгодны. Думается, что и с точки зрения международного разделения труда перспективы дальнейшего развития этих связей представляют большой интерес.

Отвечая на следующий вопрос, я хотел бы подчеркнуть,

что в настоящее время к нам, на Дальний Восток, приезжает больше работников, чем уезжает. В пределах же самого региона миграционный процесс имеет четкую направленность — из сельских местностей в города. Проблемы, связанные с обеспечением села трудовыми ресурсами, мы стараемся решать с помощью строительства крупных агропромышленных комплексов, таких, например, как Некрасовский.

Потребности совершенствования хозяйственного механизма, разумеется, весьма сильны, но проблемы удовлетворения этих потребностей отличаются особой сложностью. Не будет преувеличением сказать, что эти проблемы заслуживают проведения отдельного симпозиума. Замечу лишь, в практическом отношении для их решения делается немало. В частности, на Дальний Восток командированы уполномоченные Госплана СССР, которые должны обеспечить гибкое сочетание макропланирования с интересами развития отдельных районов.

Наконец, вопрос о сельском хозяйстве. Убыточно ли оно на Дальнем Востоке? Да, к сожалению, ряд отраслей сельского хозяйства пока что убыточен. В целях выхода из создавшегося положения мы намерены, в первую очередь, наладить в широких масштабах выращивание скоропортящихся продуктов, особенно, овощей, транспортировка которых на большие расстояния крайне невыгодна, а также форсировать развитие кормовой базы молочного и мясного.

Хотелось бы к этому добавить, что у нас крепнут контакты с СРВ, КНДР и КНР в области импорта сельскохозяйственной продукции.

И.Е.ГУРЬЕВ. Есть ли еще вопросы к докладчику?

Х.НАКАЯМА. Мне бы хотелось, чтобы В.П.Чичканов рассказал о движущих силах процесса миграции рабочей силы на Дальнем Востоке.

Х.ОКУМУРА. В последние годы, как мне кажется, несколько замедлилась реализация совместных советско-японских проектов. В чем причины этого?

Х.НАКАЯМА. Прошу прощения за то, что мои следующие вопросы не связаны непосредственно с докладом В.П.Чичканова. Меня интересуют, в частности, содержание функций советских профсоюзов, а также величина минимальных ставок заработной платы в СССР.

И.Е.ГУРЬЕВ. Есть еще какие-нибудь вопросы? Нет. Тогда мы можем перейти к ответам. Дадим слово сначала В.П. Чичканову. Потом смогут выступить и другие участники, которые сочтут целесообразным сделать какие-либо дополнения.

В.П.ЧИЧКАНОВ. Профессор Накаяма задал вопрос о мотивах миграции рабочей силы на Дальнем Востоке. Мне хотелось бы выделить среди них причины материального и морального порядка.

Позвольте показать эти причины на примере строительства Байкало-Амурской магистрали. Что касается материальных причин, то государством принят ряд решений, связанных с увеличением заработной платы в хозяйственной зоне освоения БАМ. В частности, в районе БАМа действует надбавочный коэффициент, равный 0,7. Это означает, что если оклад того или иного рабочего составляет 100 рублей, то реально он получает 170 рублей. К этому добавляются стажевые надбавки за каждый год пребывания: 10% за I год и еще 10% за следующие два года. Кроме того, работникам полагается бесплатный проезд к месту отдыха и обратно, количество дней самого отдыха превышает соответствующие показатели для других регионов страны и т.д.

Как видите, материальные стимулы довольно-таки существенны, и поэтому сейчас привлечение трудовых ресурсов в зону БАМ осуществляется бесперебойно.

Теперь о причинах морального порядка. Речь идет о престижности работы на таких стройках, как например, БАМ, которую мы называем "стройкой века", о перспективности этой работы с точки зрения профессионального роста и т.д.

Эти причины особенно увлекают сегодняшнюю молодежь.

Теперь о вопросе профессора Окумура, касающемся совместных советско-японских проектов. Насколько мне известно, проекты эти, в основном, реализуются неплохо. Правда, по одному проекту, связанному со строительством порта Восточный, были незначительные задержки.

И. Е. ГУРЬЕВ. Спасибо, Валерий Петрович. Кто еще хотел бы выступить? Выступает заведующий сектором структуры народного хозяйства в Институте экономики АН СССР В. П. Логинов.

В. П. ЛОГИНОВ. Меня очень заинтересовали вопросы, которые задавал профессор Накаяма, заинтересовали потому, что они имеют самое непосредственное отношение к развитию экономики Советского Союза в целом. Судя по этим вопросам, профессора Накаяма волнует самый характер сочетания процесса освоения новых районов на Дальнем Востоке с курсом на интенсификацию и повышение эффективности. Разумеется, освоение природных ресурсов, развитие обрабатывающих отраслей, короче говоря, создание народнохозяйственного комплекса в Дальневосточном регионе связано с повышенными затратами общественного труда. Например, коэффициент удорожания строительных работ в рассматриваемом регионе, как правило, в полтора раза превышает соответствующий показатель для европейской части страны.

Мы сознательно идем на некоторое удорожание нашего общественного производства и делаем это потому, что, во-первых, многих природных ресурсов, которыми располагает Дальний Восток, в других регионах нет, а, во-вторых, от повышенных вложений мы ожидаем в будущем и дополнительный, повышенный эффект. Я должен подчеркнуть, что именно плановая система хозяйства предоставляет нам возможность допускать сейчас удорожание производства с тем, чтобы

через 10-15 лет получить большую народнохозяйственную отдачу.

Очевидно далее, что чем интенсивнее, наряду с добывающими отраслями, на Дальнем Востоке будет развиваться обрабатывающая промышленность, тем большая доля продукции найдет потребителей на месте, тем большая степень переработки сырья будет обеспечена. Но я думаю, что японскую сторону не должно страшить это обстоятельство. У меня нет информации о внешнеторговых связях, но я уверен, что на Дальнем Востоке и в Сибири еще надолго хватит сырьевых продуктов для экспорта.

Наконец, дополняя ответ В.П.Чичканова на вопрос о сочетании качественного совершенствования производительных сил Дальнего Востока с совершенствованием хозяйственного механизма, я хотел бы подчеркнуть роль совершенствования территориального планирования как одной из важнейших целей совершенствования нашего хозяйственного механизма.

И.Е.ГУРЬЕВ. Слово просит работник Госплана СССР А.В.Барановский.

А.В.БАРАНОВСКИЙ. Я хотел бы дополнить ответ В.П.Чичканова профессору Никаяма относительно советско-японского экономического сотрудничества в последние годы. Как член советской делегации на VI советско-японском экономическом совещании и на встрече с представителями деловых кругов Японии в феврале этого года был свидетелем того, как советская сторона выступала с предложениями о нескольких новых проектах в рамках экономического сотрудничества между СССР и Японией.

Но ни в промежутке между VI-ым советско-японским экономическим совещанием и встречей с делегацией бизнесменов в феврале этого года, ни более чем за шесть месяцев, прошедших после этой встречи, никаких положительных откликов с японской стороны мы не дождались. Итак, советская сторона выступает за всемерное развитие экономического сотрудничества с Японией в Сибири и Дальневосточном регионе. Слово теперь за японской стороной.

Спора нет, переговоры ведутся, но кое-какие условия и требования иной раз выдвигаемые нашими японскими партнерами, естественно, тормозят их. Наша же цель состоит в поисках точек соприкосновения, новых импульсов советско-японского экономического сотрудничества. Будем надеяться, что одним из таких импульсов явится подготовка и реализация так называемых миникомпенсационных проектов. Но это — дело будущего.

И. Е. ГУРЬЕВ. Выступает сотрудник ИМЭМО АН СССР Б. М. Болотин.

Б. М. БОЛОТИН. Говоря о функциях советских профсоюзов, я хотел бы, прежде всего, подчеркнуть, что советская практика не знает ни одного важного постановления по вопросам организации труда и заработной платы, которое не было бы подготовлено и принято совместно Центральным Комитетом КПСС, Советом Министров СССР и Всесоюзным центральным советом профессиональных союзов / ВЦСПС /. Кроме того, при всей своей важности, это — общие, "рамочные" постановления, и их практическая реализация во многом зависит от профсоюзов.

Например, специальным постановлением утверждены межотраслевые и отраслевые тарифные ставки для работников разных разрядов, т.е. разной квалификации. Но забота о повышении профессиональной квалификации работников, о своевременном переводе их на более сложную и, соответственно, лучше оплачиваемую работу — в компетенции профсоюзов.

Далее, если взять заработную плату, то она складывается, в основном, из трех частей: прямая заработная плата (тарифная ставка, умноженная на процент выполнения нормы для сдельщиков, или оклад для повременщиков), премии за достижение определенных качественных показателей, которые тоже входят в фонд заработной платы, и выплаты из фонда материального поощрения, формируемого на предприятии по итогам хозяйственной деятельности за год. Распределение премий и выплат из заводского фонда никогда не обходится без участия профсоюза. В коллективных договорах, заключаемых с администрацией предприятия, профсоюз оговаривает и такие

важные моменты, как создание и функционирование дошкольных учреждений для детей работников, пансионатов, домов отдыха, условия распределения вновь построенного жилья и т.д. Все это, конечно, имеет очень большое значение для коллектива. Новый закон о трудовых коллективах еще больше расширяет полномочия профсоюзов.

Теперь о минимуме заработной платы. В рамках отдельных профессий таким минимумом может считаться тарифная ставка, установленная для начального / первого / разряда, т.е. ставка рабочего низшей квалификации. Эта ставка не может быть ниже общего минимума зарплаты в народном хозяйстве, который утверждается и периодически пересматривается специальными постановлениями. Так, постановлением от 8 сентября 1956 года минимум зарплаты для работников промышленности, строительства, транспорта и связи был предусмотрен в размере 30 - 35 рублей, а для других отраслей - 27 - 30 рублей в месяц.

В настоящее время единый минимум заработной платы для работников всех сфер и отраслей народного хозяйства составляет 80 рублей в месяц, а средняя зарплата рабочих в промышленности превысила 200 рублей /не считая выплат и льгот из общественных фондов, достигающих еще 100 рублей /.

Очень важно, что после войны размер минимальной зарплаты рос быстрее, чем средний заработок: в 1950 - 1983гг. средняя зарплата рабочих и служащих в советской экономике увеличилась в 2,8, а минимальная - в 3,2 раза.

К этому нужно добавить, что теперь ставку, близкую к минимальной /80 - 100 рублей в месяц/, получает очень небольшая часть рабочих; почти все они - вторые и третьи работники в семье, т.е. далеко не единственные кормильцы. Основные направления развития народного хозяйства СССР на 1980-е годы предусматривают дальнейшее повышение средней зарплаты примерно на 30 процентов.

И.Е.ГУРЬЕВ. Слово имеет старший научный сотрудник Научно-исследовательского конъюнктурного института С.А. Дийков.

С.А. ДИЙКОВ. На протяжении последних 10-15 лет гвоздем программы большинства совместных советско-японских симпозиумов, всегда были советско-японские торгово-экономические связи, проблемы их развития. К сожалению, на нынешнем симпозиуме эти вопросы не стоят в центре внимания. На это, как мне кажется, есть свои причины. В последние годы в развитии торгово-экономических связей между нашими странами наметились определенные сложности. В первую очередь, они выразились в том, что темпы роста товарооборота довольно существенно замедлились, и Япония с традиционно занимаемого ею второго места среди стран развитого капитализма в торговле с Советским Союзом переместилась на 4-5 место. В текущем году положение резко ухудшилось. Если до этого мы имели дело с замедлением темпов роста торговли, то в первой половине 1983 г. товарооборот сократился приблизительно на 20%. Это тем более обидно, что товарооборот с другими развитыми капиталистическими странами продолжает расти.

Назову некоторые политические, экономические и организационные факторы, обусловившие нежелательные тенденции в советско-японских связях.

Во-первых, нужно сказать о том, что резкое обострение международной обстановки во второй половине 70-х гг. усилило ориентацию Японии на антисоветский внешнеполитический курс США. Под давлением американской администрации японские правящие круги пошли на свертывание взаимовыгодных отношений с нашей страной, что наиболее ярко проявилось в так называемой политике санкций. Как известно, было приостановлено кредитование торговли с Советским Союзом из средств Экспортно-импортного банка, ограничены поставки высокосложной технологической продукции в сельское хозяйство, проведены различные организационные ограничения.

Во-вторых, следует сказать несколько слов о структуре советско-японской торговли. Взаимодополняемость структуры нашей внешней торговли всегда способствовала развитию торговых связей. Однако сейчас, в условиях кризисных явлений в экономике Японии, обнаружились трудпес-

ти со сбытом природных ресурсов на японском рынке. Это со стороны. С другой стороны, обнаружилась сконцентрированность японского экспорта на очень узкой номенклатуре товаров. Переключение Советским Союзом части закупок на западные страны и завершение основных закупок оборудования по действующим компенсационным соглашениям с Японией привели к ощутимому падению объема товарооборота. Здесь сказалось и отсутствие долгосрочных межправительственных соглашений об экономическом, государственном и научно-техническом сотрудничестве между нашими странами.

Несколько слов о перспективах. Не хотелось бы выглядеть пессимистом, но мне думается, что в ближайшие два-три года резкого перелома нынешних тенденций развития торговли между нашими странами не произойдет. Подобная оценка предопределена политикой санкций, которая проводится на протяжении последних трех лет. Сейчас японская сторона начинает пожинать горькие плоды этой политики.

Если говорить о более отдаленных перспективах, то нужно сказать, что в целом они представляются мне благоприятными в связи с планами дальнейшего развития Дальневосточного региона. В то же время, несмотря на структурную перестройку экономики, Япония, очевидно, останется крупным потребителем природных ресурсов. Однако потребление ресурсов Японией все больше и больше будет переключаться на полуфабрикаты. Этот факт обязательно необходимо учитывать при планировании дальнейшего развития нашего сотрудничества с Японией.

Для того, чтобы реализовать благоприятные предпосылки развития торговли и сотрудничества между нашими странами, необходимо действовать. Действовать необходимо сейчас и действовать необходимо совместно. В первую очередь, нужно избавиться от характерной для последних лет политизации наших экономических отношений со стороны Японии. В условиях такой политизации японские деловые круги практически опустили руки и не предпринимают каких-либо активных усилий для развития торговли и сотрудничества с СССР.

Далее, крайне необходимо решить проблему совершенствования структуры торговли как путем расширения номенкла-

туры поставляемых товаров, так и путем повышения степени их обработки. Необходимо, конечно, решить и организационно-правовые вопросы.

Если действовать в этом направлении, то, по-моему, торгово-экономические отношения между нашими странами, можно будет вернуть на рельсы стабильного развития. Спасибо за внимание.

И.Е.ГУРЬЕВ. Следующей выступит заведующая сектором кабаровского Института экономических исследований Н.Л. Шлык.

Н.Л.ШЛЫК. С.А.Дийков нарисовал нам не очень радужную картину состояния торгово-экономических отношений между СССР и Японией. К сожалению, она соответствует действительности. Было бы, однако, неверным считать, что на этом участке возникла безнадежная, тупиковая ситуация. Мы и представители японской стороны, видимо, единодушны в стремлении найти выход, и, надо сказать, что имеются отдельные направления, движение по которым может способствовать выправлению общего положения.

Мне хочется напомнить тот лозунг, который еще в начале 60-х гг. выдвинула передовая общественность западных префектур Японии, когда зарождался новый вид связи между сопредельными районами наших стран — прибрежная торговля. Этот лозунг гласил: "Японское море должно стать морем дружбы и мира. Торговля должна сблизить берега". Весь опыт развития прибрежной торговли наглядно подтверждает правительственность этого лозунга.

Я позволю себе дать краткую характеристику прибрежной торговли, развитие которой может служить моделью для всего комплекса советско-японских торгово-экономических отношений. За период с 1965 по 1980 г. товарооборот по линии прибрежной торговли увеличился более чем в 25 раз, составив за последнее пятилетие (1975—1980 гг.) около 276 млн. рублей. Постоянно расширяется номенклатура товаров, вовлекаемых в этот товарооборот. Если в 1965 году экспорт насчитывал 25 товарных позиций, главным образом, продукции рыбной промышленности, то сейчас его номенклатура прибли-

жается к сотне наименований и здесь выделились такие основные группы, как лесоматериалы, рыбо- и морепродукты, химические товары, энергетический уголь, строительные материалы, нерудные ископаемые, лекарственно-технические сырье, продовольственные товары.

Существенные изменения произошли и в номенклатуре импорта, которая насчитывает более 200 наименований. Здесь увеличилась доля таких товаров, как электронно-вычислительная и копировально-множительная техника, радиоаппаратура, оборудование для лесной и рыбной промышленности, по-прежнему импортируются товары народного потребления - ткани, швейные и трикотажные изделия, фарфоровая посуда, овощи, фрукты и т.д.

Постоянно расширяется и круг участников прибрежной торговли. С советской стороны в ней принимают участие не только края и области Дальневосточного экономического района, но и всей Западной Сибири. Постоянно растет и число участвующих японских фирм: если в 1965 г. их насчитывалось 34, то в настоящее время - более 120. Подавляющая их часть имеет постоянные коммерческие отношения со Всесоюзным Внешнеторговым объединением "Дальинторг".

Об активной поддержке в Японии идеи дальнейшего развития прибрежной торговли свидетельствует популярность проведенных советских выставок дальневосточных товаров и интерес японских предпринимателей к организации выставок японских товаров в городах Дальнего Востока. Помимо взаимных экономических выгод, развитие прибрежной торговли способствует укреплению мира и дружбы между торгующими сторонами. Свидетельством тому является появление связей между городами - побратимами Хабаровск - Ниигата, Находка - Отару, Иркутск - Канадзава, Южно-Сахалинск - Асахигава, Паранайск - Титами, молодежные туристические "караваны" и "корабли дружбы", встречи профсоюзных работников и ставшие уже традиционными встречи председателей исполкомов городов Дальнего Востока и Восточной Сибири с мэрами городов западного побережья Японии.

Очередная, девятая встреча мэров состоялась в этом году в городе Хабаровске. Участники встречи уделили большое внимание и вопросам развития сотрудничества наших стран

в целом, и вопросам развития прибрежной торговли, в частности, был предложен целый ряд проектов, которые ныне тщательно изучаются советской и японской сторонами. Это вселяет надежду на то, что развитие прибрежной торговли и в будущем будет идти высокими темпами.

Заключая свое выступление, я хотела бы отметить, что, при наличии взаимных желаний, видимо, всегда можно найти приемлемые пути для решения любых проблем. Не сомневаюсь, что и участники нашего симпозиума внесут посильную лепту в этот поиск.

И.Е.ГУРЬЕВ. Сейчас выступит заведующий сектором хабаровского Института экономических исследований Н.И.Савин. Тема его выступления: "Транспортные проблемы торговли между СССР и Японией через порты Дальнего Востока".

Н.И.САВИН. Уважаемые участники симпозиума!

Транспортный фактор во внешнеэкономических связях стран Тихоокеанского региона играет чрезвычайно важную роль. В первую очередь, речь идет, разумеется, о морском транспорте. Поэтому в развитие доклада В.П.Чичканова я считаю целесообразным сосредоточить Ваше внимание на транспортных проблемах, представляющих наибольший интерес для нашего симпозиума, а именно — на транспортном обеспечении торговли СССР и Японии.

В обеспечении внешнеэкономических связей СССР и Японии через порты советского Дальнего Востока принимают в различной степени участие все виды транспорта (за исключением трубопроводного). Однако преобладающее положение занимает морской транспорт, что определяется взаимным географическим положением СССР и Японии. Сфера участия отдельных видов транспорта может быть охарактеризована следующим образом.

Железнодорожный транспорт обеспечивает доставку экспортных грузов для Японии в морские порты региона, а из них — импортных грузов в районы их потребления. Все более расширяется сфера его участия в транзитных перевозках грузов в контейнерах между Японией и странами Европы (и частично Азии) через территорию СССР.

Зарождение транзитных перевозок грузов из Японии в страны Европы по Транссибу относится еще к 20-30-ым гг. Однако реальная возможность их возобновления появилась только в 1967 г., чему способствовало быстрая контейнеризация. К 1970 г. был накоплен достаточный опыт организации транзита контейнеров международного стандарта через территорию СССР. На основе его обобщения и дальнейшего развития, определения форм и методов работы была организована специальная система обслуживания, ставшая известной как Транссибирский контейнерный сервис (ТСКС).

В последние годы в экспортно-импортных перевозках между СССР и Японией начал принимать участие речной транспорт Амурского пароходства. Сфера этих перевозок все более расширяется с использованием судов смешанного плавания "река-море". После экспериментального рейса в порт Ниигата в 1967 г. начались регулярные перевозки леса в Японию. Хотя доля речного флота сравнительно невелика, он сыграл свою роль в развитии дальневосточного лесоэкспорта (главным образом, из Николаевска-на-Амуре, Находки, Ванино и некоторых других пунктов). Наряду с экспортом леса, суда смешанного плавания "река-море" во второй половине 70-х годов стали принимать участие и в перевозках импортных грузов из Японии (проката, кокса и различных генеральных грузов) как в речные порты (такие, как Благовещенск и Хабаровск), так и в морские (Ванино, Находка, Владивосток, Посыет и др.).

Воздушному транспорту принадлежит ведущая роль в обеспечении пассажирских сообщений ("деловые" пассажиры, туристы) между СССР и Японией. Возрастает транзитный пассажиропоток через территорию СССР. В последнее время наметилась тенденция использования авиации для транзитных перевозок грузов в контейнерах, поступающих из Японии через Находку в страны Европы и обратно.

Осуществление внешнеторговых перевозок между СССР и Японией — одна из важных функций морского транспорта на Дальнем Востоке. На его долю приходится 85-90% их общего объема.

Кроме экспортно-импортных перевозок между СССР и

Японией, советский морской флот на Тихом океане обеспечивает также перевозки грузов иностранных фрахтователей для Японии.

Во внешнеторговых перевозках между СССР и Японией на Дальнем Востоке принимает участие флот пяти пароходств. Основной их объем приходится на Дальневосточное и Приморское пароходства. Кроме того, в них принимает участие рефрижераторный флот Министерства рыбного хозяйства СССР (в основном по экспорту рыбной продукции).

Для обеспечения экспортно-импортных перевозок между портами СССР и Японии используется также транспортный флот других стран, что обуславливается либо договорными соглашениями, либо соображениями экономической целесообразности, либо дефицитом тоннажа.

Перспективы развития транспорта на советском Дальнем Востоке (прежде всего, морского), связанные с обеспечением внешнеэкономических связей СССР и Японии, определяются, с одной стороны, общими тенденциями и закономерностями развития транспортной системы СССР, прогнозными расчетами на их основе, а, с другой стороны, реальными политическими и экономическими возможностями дальнейшего расширения советско-японской внешней торговли на взаимоприемлемых условиях.

Динамичное развитие экономики Сибири и Дальнего Востока позволяет вовлечь уникальные природные ресурсы этих регионов в хозяйственный оборот, включая и экспорт их в Японию. Поэтому транспортное обеспечение этой важнейшей народнохозяйственной задачи приобретает первостепенное значение (в особенности, с предстоящим вводом в эксплуатацию БАМ). Однако, в конечном счете, определяющим фактором в наращивании транспортного потенциала для экспортно-импортных перевозок между СССР и Японией являются реальные перспективы их внешнеторговых отношений, долгосрочное прогнозирование которых — чрезвычайно сложная задача.

Если исходить из сохранения и расширения взаимовыгодного экономического сотрудничества нашей страны с Японией, основанного на крупных заказах для японской промышленности и надежных источниках поставок нужных Японии товаров, необходимо соответствующее наращивание производственных

мощностей транспортного флота и портов советского Дальнего Востока, с помощью которых по-прежнему будет осуществляться преобладающая часть внешней торговли.

Особое внимание в транспортном обеспечении торговли СССР и Японии будет уделено дальнейшей контейнеризации перевозок, что потребует увеличения специализированного подвижного состава на всех видах транспорта для перевозки крупнотоннажных контейнеров международного стандарта, создания необходимой производственной базы для строительства и ремонта контейнеров, совершенствования организации перевозочного процесса в рамках транссибирского контейнерного сервиса для максимально возможного ускорения доставки контейнеров получателям. Особое внимание будет уделено развитию контейнерного флота на международных Тихоокеанских линиях "Феско", связанных с обеспечением перевозок грузов иностранными фрахтователями (ГИФ) для Японии. Ставится задача резко повысить конкурентоспособность контейнеровозов на основе увеличения их вместимости, обеспечения регулярности и срочности перевозок.

Поскольку в перспективе лес в Японию будет перевозиться преимущественно в пакетах, намечается пополнение лесовозного флота Дальнего Востока специализированными судампакетовозами. Прогнозируется также пополнение пассажирского флота для организации международных линий (в том числе, для работы на линии Находка - Иокстама и др.) и для морского туризма.

Развитие портового хозяйства региона для обеспечения торговли СССР и Японии будет основываться преимущественно на вводе в эксплуатацию высокопроизводительных перегрузочных комплексов (и прежде всего, в порту Восточный, где запланировано строительство второй очереди).

Как показывает анализ, экспортные перевозки из СССР в Японию в последние годы по массе грузов превышают импортные примерно в 3 раза, что обуславливает необходимость использования грузоподъемности флота в незагруженных направлениях для экспорта транспортных услуг (перевозок ГИФ).

Задача вовлечения природных ресурсов зоны БАМ в хозяйственный оборот (включая экспорт) сделает необходимым

сооружение специальных ответвлений как от БАМ, так и от Транссиба. Учитывая это обстоятельство, следует обратить внимание на вариант железнодорожной магистрали из района Комсомольска-на-Амуре в район портов Восточный и Находка, магистрали, являющейся логическим продолжением БАМ в южном направлении.

С крупномасштабным освоением нефтегазовых месторождений острова Сахалин и прилегающих к нему акваторий потребуется строительство специализированных портов, пополнение флота (и прежде всего, газовозами), а в случае достижения соответствующего долгосрочного соглашения с Японией — сооружение экспортного нефтегазопровода.

Возможности расширения сферы участия советского морского торгового флота в экспортно-импортных перевозках между СССР и Японией, а также в перевозках ГИФ для Японии в большой степени зависят от положения в японском судоходстве и судостроении, которое оценивается специалистами по-разному.

Предпосылки для развития транспортной системы Дальнего Востока в той степени, в какой это необходимо для обеспечения внешнеэкономических связей СССР через морские порты региона, могут основываться только на взаимных интересах в товарообмене между СССР и Японией. Устойчивое наращивание транспортных мощностей для торговли с Японией предполагает развитие внешнеэкономических связей на долгосрочной и крупномасштабной основе, создание для этого наиболее благоприятных условий, включая подписание межправительственного соглашения на 10–15 лет (в том числе, и в области судоходства). В этих условиях реально использование таких эффективных возможностей, как организация паромной переправы из порта Восточного в Японию.

В осуществлении перевозок между СССР и Японией (и в особенности перевозок ГИФ на Тихом океане) советскому торговому флоту приходится сталкиваться с большим и сложным комплексом тесно переплетающихся политических и экономических проблем международного судоходства, которое стало одной из тех важных сфер экономических отношений, где в последние годы все чаще противостоят друг другу ин-

тересы отдельных стран или их определенных групп. Поэтому правительства многих стран уделяют проблемам судоходства все большее внимание в своих внешнеполитических программах, в связи с чем отношения в области судоходства приобретают все более политический характер.

Особо следует отметить, что советско-японское сотрудничество в области морского судоходства, динамично развивавшееся со времени заключения в декабре 1957 г. торгового договора, хотя и осуществляется в основном успешно, испытывает известные сложности, вытекающие из общего нынешнего состояния внешнеэкономических связей. К сожалению, специальное соглашение между СССР и Японией в этой важной сфере внешнеэкономических отношений до сих пор не заключено.

И. Е. ГУРЬЕВ. Предоставляю слово старшему научному сотруднику хабаровского Института экономических исследований С. М. Клушину, который остановится на состоянии и перспективах развития советско-японских рыболовных промыслов.

С. М. КЛУШИН. Международные условия ведения морского промысла в последние годы существенно осложнились в связи с повсеместным введением 200-мильных исключительных экономических и рыболовных зон. Международно-правовое регулирование морского рыболовства сильно затрагивает интересы стран, располагающих развитым экспедиционным флотом, в том числе СССР и Японии. В силу этих причин многократно возрастает значение эффективного международного сотрудничества в морехозяйственной деятельности в Тихом океане.

Основными формами международного сотрудничества в Тихом океане в настоящее время стали лицензионный лов в иностранных зонах, создание смешанных компаний и ведение совместных промыслов. При этом все большее значение приобретают смешанные компании, поскольку они, как правило, в большей степени обеспечивают интересы прибрежных стран, а для стран, ведущих экспедиционный промысел, зачастую открывают единственную возможность присутствия их рыбопромыслового флота в иностранных зонах.

Разрешая иностранный промысел в своих зонах в той

или иной форме, принимающие страны решают разные задачи. Если предоставление лицензий преследует цель получения валютных средств, используется как инструмент торговой политики, то поощрение создания смешанных компаний, направлено, в первую очередь, на создание собственной рыбной промышленности на базе использования иностранного опыта, технологии и капитала.

Самыми серьезными причинами снижения темпов развития рыболовства в Тихом океане в 70-х - 80-х г.г. являются установление 200-мильных зон и сокращение запасов морских биоресурсов. Наиболее сложные проблемы встали перед экспедиционным промыслом. Достаточно сказать, что, если до введения экономических зон иностранным флотом в акваториях, на которые теперь распространяется суверенитет прибрежных государств в отношении биологических ресурсов, добывалось около 16 млн. т рыбы, то после введения таких зон вылов иностранного флота там сократился более, чем вдвое.

Особое место в комплексе проблем рыболовства СССР в Тихом океане занимает отношения с Японией. Советско-японские отношения в этой области имеют давнюю историю. Были в них и взлеты и падения, но объективная необходимость регулирования этих отношений между двумя крупнейшими рыбодобывающими странами делала и делает их относительно устойчивым элементом межгосударственных отношений, менее других аспектов подверженным политической конъюнктуре.

Сегодняшний день нельзя назвать самым лучшим в отношениях нашей страны с Японией. Правительство Накасонэ твердо следует в фарватере глобальной имперской стратегии США.

Но в то же время нельзя не отметить, что рыболовные отношения между двумя странами сохраняют стабильность. Это еще раз продемонстрировал визит министра рыбного хозяйства СССР В.М.Каменцева в Японию весной 1983 г. Сотрудничество между нашими странами всегда представляло взаимный интерес, а с введением 200-мильных зон этот интерес стал еще более очевидным. В настоящее время наши страны осуществляют лицензионный лов, совместные промыслы, экспортно-импортные операции. Объем этого сотрудничества весьма значителен. Имеются возможности дальнейшего расширения

совместных промыслов.

Все эти примеры говорят о наличии заинтересованности во всестороннем сотрудничестве между двумя странами. Логичной представляется в связи с этим постановка вопроса о переходе к более высоким формам сотрудничества, и в частности, о создании смешанной компании. Советская сторона делала предложения на этот счет, но пока не получила положительного ответа. В качестве аргумента японские представители приводят ссылку на действующее законодательство в области иностранных инвестиций, которое не позволяет принять вклад советской стороны (действующий с 1 января 1980 г. "Закон о валютном и внешнеторговом контроле" № 288 ограничивает размер иностранных инвестиций 25% акционерного капитала).

Что могло бы дать создание такой компании Советскому Союзу? Во-первых, работа в составе компании позволила бы советским рыбакам использовать самый передовой опыт промышленного рыболовства, с большим эффектом использовать закупаемое в Японии оборудование и соответственно более эффективно использовать валютные средства, повысить рентабельность работы оудов. Во-вторых, был бы облегчен доступ в интересующие нашу рыбную промышленность районы лова. Кроме того, через механизм компании можно было бы добиваться открытия определенных зон для собственного флота ВРПО "Дальрыба". Упростилась бы проблема ремонта

судов, благодаря использованию японских судоремонтных мощностей. В-третьих, советская сторона получила бы возможность самостоятельно выбирать партнеров. Сейчас этим занимается Департамент рыболовства Японии.

Что касается японской стороны, то участие в работе смешанной компании позволило бы ей получить доступ в интересующие ее районы, укрепило бы ее позиции на ежегодных переговорах по промыслу лососевых. В целом деятельность компании способствовала бы установлению доверительных отношений в области рыболовства, в определенной степени упростила бы процедуру согласований и принятия решений по многим вопросам. Это тем более важно, так как Япония является активной сторонницей идеи регионального сотрудничества и в целом придерживается мнения, что эффективное использование морских ресурсов возможно лишь при наличии соответствующего механизма такого сотрудничества.

СССР и Япония как ближайшие соседи на Дальнем Востоке, в экономике которых рыболовство имеет важное значение, должны развивать свои отношения в духе добрососедства и уважения интересов и прав каждой страны.

И.Е.ГУРЬЕВ. Следующий оратор – сотрудник сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР Ю.С.Столяров.

Ю.С.СТОЛЯРОВ. Я хочу обратить внимание присутствующих на то обстоятельство, что какие бы проблемы мы ни обсуждали в течение трех дней – органическое строение капитала в Японии, особенности научно-технического прогресса в стране, формы собственности и т.д., проблемы советско-японских отношений всё равно пробивают себе дорогу, от них никуда не уйти. Из этого, как представляется, мы должны исходить и при организации советско-японских симпозиумов в будущем.

Второе обстоятельство, на которое хотелось бы обратить внимание. Среди многих проблем советско-японских экономических отношений есть одна центральная проблема. Это проблема кредитов. Известно, что значительная часть японского экспорта в СССР идет на основе кредитов. Без них не будет расширения этого экспорта, не будет встре-

ных закупок. Не развивая это положение, я хотел просто обратить на него внимание.

Третье обстоятельство, о котором надо сказать. Советская сторона на УШ совещании экономических комитетов двух стран в сентябре 1979г. и во время визита японской экономической делегации в феврале этого года в Москву ясно и недвусмысленно указывала, что мы за развитие и укрепление экономических отношений с Японией. К этому хотелось бы добавить, что в сложной обстановке, которая сейчас сложилась в мире, каждодневные экономические связи СССР с Японией, взаимовыгодные контакты между нашими двумя странами полезны. И этим каналом нам нужно дорожить. Спасибо за внимание.

И.Е.ГУРЬЕВ. Слово имеет сотрудник ИМЭМО АН СССР В.Б. Якубовский.

В.Б. ЯКУБОВСКИЙ. Разрешите продолжить интересный и нужный, с моей точки зрения, разговор о внешнеэкономических связях стран двух противоположных систем в районе Тихого океана, связях, которые являются важным компонентом все тихоокеанских хозяйственных отношений. В условиях весьма сложной международной обстановки, обусловленной действиями правительственных кругов США и их империалистических союзников, глубоких изменений в мировой экономике, определяемых прежде всего углублением энергетического и сырьевого кризиса, обострением проблемы занятости, интенсификацией инфляционных процессов, неустойчивостью валютных систем, усилением протекционистских тенденций в капиталистической экономике, о чем говорили наши японские коллеги, особое значение приобретает дальнейшее развитие внешнеэкономических связей Советского Союза, дальневосточного региона нашей страны, со всеми странами бассейна Тихого океана, в том числе, и с капиталистическими странами, на первом месте среди которых находится Япония.

Это представляется важным по целому ряду причин. В политическом плане такие связи служат материальной базой мирного сосуществования, отстаивания разрядки,

укрепления добрососедства между ними. Думается, что защита и дальнейшее упрочение фундамента разрядки, мирного сосуществования, представляющих единственную реальную альтернативу термоядерной катастрофе, является для нас в настоящее время центральной проблемой.

Вместе с тем углубление и совершенствование торгово-экономических связей между Советским Союзом и Японией вносят вклад в дальнейшее укрепление хозяйственного потенциала обеих стран. Что касается Советского Союза, то речь идет, в частности, о содействии решению выдвинутой высшими партийными и государственными органами задачи ускоренного развития восточных районов на путях активизации участия в ныне складывающейся структуре хозяйственных связей в тихоокеанском бассейне.

Профессор Накаяма задал вопрос о том, что не противоречит ли дальнейшее развитие экспортных возможностей советского Дальнего Востока задаче углубления участия этого региона в общесоюзном разделении труда. С моей точки зрения, оба эти процесса не только не противоречат, но и взаимно дополняют друг друга. Развитие и упрочение экспортной базы Дальневосточного региона послужит более полному вовлечению в хозяйственный оборот его многообразных, порой уникальных природных богатств. Экспортная специализация даст возможность освоить те ресурсы, которые остаются неиспользованными в рамках его участия во внутрисоюзной специализации. Интенсификация производства и оптимизация структуры народного хозяйства советского Дальнего Востока будут означать новый шаг на пути комплексного развития его экономики и социальной жизни.

Дальнейшее развитие Японией торгово-экономических отношений с Советским Союзом и другими странами социализма могло бы содействовать решению ряда серьезных хозяйственных проблем. Опыт показывает, что крупные, на долгосрочной основе советские закупки, особенно, в условиях спадов японской экономики, обеспечивают повышение степени загрузки производственных мощностей и рост занятости в Японии. Только за период с 1976 по 1980 год СССР разместил в Японии заказы на 80 комплектов предприятий и уста-

новок, в поставках которых приняли участие сотни фирм-субподрядчиков и десятки тысяч рабочих и служащих.

Наконец, разрешите обратить внимание еще на один вопрос, с которым нам, видимо, предстоит столкнуться в не столь отдаленном будущем. В последнее время в результате развития сравнительно быстрыми темпами производительных сил стран Азиатско-Тихоокеанского района, регионализации внешнеэкономических, в первую очередь, внешне-торговых связей, в капиталистической зоне Тихого океана наблюдается процесс хозяйственного сближения. В перспективе можно ожидать ускорения развития этих тенденций, дальнейшего вызревания и утверждения интеграционных процессов, которые идут здесь, в первую очередь, на субрегиональной основе /образование АСЕАН, создание зоны "свободной торговли" по ограниченному числу товаров между Австралией и Новой Зеландией и др./.

Определенные круги империалистических держав региона, прежде всего США и Японии, хотели бы использовать вышеназванные объективные процессы для консолидации своих политических позиций в регионе, ослабления межимпериалистических противоречий, нейтрализации проблем, возникших в отношениях с развивающимися странами региона, решения таких глобальных, всетихоокеанских проблем, как энергетическая, продовольственная и другие, на условиях, выгодных монополистическому капиталу. После прихода к власти администрации Рейгана явно усилилась тяга к эксплуатации этих процессов в целях военно-политической конфронтации с Советским Союзом и другими странами социализма. Перед демократическими силами стран тихоокеанского района встает поэтому вопрос об использовании вышеназванных объективных тенденций хозяйственного сближения для укрепления солидарности, взаимодействия трудящихся масс, выработки демократической альтернативы действиям монополий.

В деле перестройки экономических отношений в бассейне Тихого океана на прогрессивных началах несомненно сыграло бы важную роль дальнейшее развитие экономических связей Советского Союза и других стран социализма с тихоокеанскими государствами. Это тем более верно, учитывая тот

факт, что страны социализма твердо придерживаются таких принципов, как уважение суверенитета, территориальная целостность, невмешательство во внутренние дела, мирное сосуществование, равноправие и самоопределение народов.

Делая обзор весьма сложной и многоплановой панорамы внешнеэкономических отношений в районе Тихого океана начала 80-ых г., хотелось бы, в первую очередь, отметить, что курс администрации Рейгана на всестороннюю конфронтацию с миром социализма, дискриминационные действия США и ряда их союзников в отношении социалистических стран, хотя и имели достаточно негативные последствия для международного сотрудничества и способствовали ухудшению общеполитического климата, все же не смогли переломить тенденцию к развитию экономических связей по линии "Восток - Запад", в том числе и в данном районе.

Говоря о развитии в последнее время советско-японских экономических отношений, следует отметить, что правительство Японии, приняв участие в американской политике санкций против Советского Союза, все же пошло на подписание ряда двусторонних соглашений, призванных содействовать дальнейшей реализации крупномасштабных проектов совместного освоения природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока. Важное значение для сохранения и развития торгсовых взаимоотношений имело подписание летом 1981 г. очередного пятилетнего соглашения о товарообороте и платежах на 1981 - 1985 гг. За последние два года товарооборот между СССР и Японией вырос на 35% и составил в 1982 г. 3,7 млрд. рублей.

В Австралии одним из первых внешнеполитических актов лейбористского кабинета стала отмена установленных в 1980 г. правительством либералов ограничений на взаимные контакты с Советской страной, в том числе во внешнеэкономической сфере. В результате в октябре сего года в Москве состоялась пятая сессия смешанной советско-австралийской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Был обсужден широкий круг вопросов делового сотрудничества между двумя странами, в том числе о состоянии и перспективах торговли, о расширении поставок советских машин и оборуду-

дования и поставках в СССР ряда австралийских товаров, о перспективах сотрудничества в области рыбного хозяйства, а также о возможностях коммерческого использования научно-технических достижений.

В конце октября в Москве проходила IX сессия советско-новозеландской комиссии по торговле, в ходе которой были обсуждены вопросы развития взаимной торговли, сотрудничества в области рыболовства, а также возможные направления технического и экономического сотрудничества.

Активно участвует в развитии внешнеэкономических связей Советского Союза со странами Тихого океана советский Дальний Восток. Об этом могу сказать в качестве очевидца, ибо не так давно вернулся из Приморья, где беседовал со специалистами Дальневосточного научного центра, практическими работниками Дальневосточного пароходства.

В выступлениях хабаровских ученых, прежде всего Н.Л. Шлык, рассказывалось о развитии прибрежной торговли советского Дальнего Востока со странами тихоокеанского района, прежде всего с Японией, которая, как показывает практика, в несколько меньшей мере подвержена воздействию со стороны политических изменений в отношениях между странами региона. Сравнительно новым в этой области является восстановление нашей приграничной торговли с Китаем. В конце прошлого года был подписан соответствующий протокол: абсолютные цифры товарооборота пока еще не велики, но, на мой взгляд, важен сам факт восстановления этой формы хозяйственных связей между двумя странами. Создается впечатление, что китайская сторона заинтересована в дальнейшем развитии этой формы торговли. В целом, видимо, существуют еще значительные резервы для дальнейшего совершенствования этого вида хозяйственных отношений со странами Тихого океана как по линии расширения числа контрагентов, так и разнообразия товарной номенклатуры.

В последние годы получила дальнейшее развитие и такая специфическая форма внешнеэкономических связей, как экспорт транспортных услуг, прежде всего, морскими предприятиями Дальневосточного района СССР. Растет объем перевозок транс-сибирского контейнерного "моста", по которому идут грузы

из Японии и стран Юго-Восточной Азии через Сибирь в Западную Европу на Средний Восток и обратно. Значение этого "моста", скажем, для Японии состоит в том, что путь товарной массы сокращается почти вдвое — с 20 — 27 тыс. км. морем до 13 тыс. км. по Транссибу. Завершение строительства БАМа, сооружение объектов второй очереди порта Восточный значительно увеличит мощность этой линии, равно как и экспортные возможности советского Дальнего Востока и Советского Союза в целом.

Идет дальнейшая активизация экспорта транспортных услуг советского линейного судоходства на Тихом океане, осуществляемого компанией "Феско лайнз" несмотря на усилия администрации Рейгана, направленные на свертывание ее деятельности, прежде всего, в США. В условиях навязанной соперниками жесткой конкурентной борьбы "Феско лайнз" ведет стабильные операции на направлениях Япония — Австралия, планирует ввод в действие контейнерной линии по маршруту Япония — Индия.

Хотелось бы особо отметить, что целый ряд развивающихся стран региона рассматривает деятельность "Феско лайнз" как прямое содействие своему экономическому строительству в связи с тем, что наша компания, действующая вне судоходных конференций, имеет возможность перевозить грузы по фрахтовым ставкам ниже тех, которые предлагаются членами картелей.

Видимо, мое выступление было бы воспринято как несерьезное, если бы в нем не были отмечены проблемы в реализации наших внешнеэкономических связей со странами тихоокеанского района, в том числе и Японией. Они, конечно, есть.

Во-первых, приходится сталкиваться с проблемами объективного свойства, определяемых новизной, масштабом, климатическими условиями, в которых осуществляются сибирские и дальневосточные проекты.

Во-вторых, было бы неправильно, если бы мы закрыли глаза на причины субъективного порядка, которые серьезно осложняют сотрудничество государств с различными общественными системами в районе Тихого океана.

Действия администрации Рейгана, как я уже говорил, ухудшили международный климат, вызвали чувство неуверенности у некоторой части западных деловых кругов, внесли дезорганизующие элементы в международное экономическое сотрудничество, в том числе и в районе Тихого океана. Следует сказать откровенно, что японские официальные круги в силу целого ряда причин оказались вовлеченными в политику санкций в отношении Советского Союза. Правительство Японии ведет курс на сдерживание торгово-экономических связей с СССР, увязывает возможность их расширения с вопросами, ничего общего не имеющими с торговлей.

В результате товарооборот между двумя странами в первой половине 1983 г. уменьшился на 15% по сравнению с тем же периодом прошлого года. По некоторым оценкам, к концу года эта цифра может достигнуть 30%. В то же самое время Англия, Франция и Италия увеличили объем торговли с СССР более чем на 10%.

Значительные убытки вследствие такого рода курса несет японская сторона. В последнее время среди торговых партнеров Советского Союза из числа капиталистических держав Япония переместилась со второго на пятое место, оказался потерянными для страны ряд проектов, к которым даже был проявлен интерес.

В этом свете далеко не простым представляется ответ на вопрос о перспективах развития экономических отношений между нашими странами. Опыт говорит о значительных потенциальных резервах сотрудничества по линии "Восток - Запад", в том числе, и в отношениях между Советским Союзом и Японией.

В настоящее время продолжается реализация ряда масштабных проектов, рассчитанных как на ближайшую, так и на более отдаленную перспективу. К их числу следует отнести разработку Южно-Якутского угольного бассейна, доразведку на нефть и газ на шельфе острова Сахалин, третье лесное соглашение, предусматривающее дальнейшее освоение лесных ресурсов Дальнего Востока и районов вдоль трассы БАМ.

В текущем пятилетии будут начаты поставки в Японию

коксуемого угля из Южной Якутии. Позитивные результаты дало разведочное бурение на сахалинском шельфе. В конце 1982 г. появилось сообщение о том, что скважина № 11 на площади Одопту — море /север острова Сахалин/ дала нефтяной фонтан нефти. Завершение в этом районе геологоразведочных работ предполагает переход ко второму этапу сотрудничества — обустройству месторождений и поставкам в Японию сахалинского газа и нефти на долгосрочной основе.

Важным стимулом дальнейшего углубления сотрудничества между СССР и Японией в деле освоения природных богатств Сибири и Дальнего Востока является интерес влиятельных деловых кругов Японии к дальнейшему углублению торгово-экономического сотрудничества с Советским Союзом, проявленный в ходе визита в Советский Союз в феврале 1983 г. свыше 250 представителей делового мира Японии.

Вместе с тем, не может не настораживать отказ японской стороны от заключения соглашений по новым проектам сотрудничества в деле разработки природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока, предложенных советской стороной, что не может не осложнять перспективы экономического сотрудничества между двумя странами.

Что касается Советского Союза, то последний по-прежнему выступает за самое широкое сотрудничество с нашим дальневосточным соседом на принципах равенства и взаимной выгоды. Поступательное развитие советской экономики, определенное решениями XXVI съезда КПСС, курс на интенсификацию, повышение технического уровня производства и качества продукции открывают новые возможности в развитии советско-японских экономических отношений, равно как и хозяйственных связей Советского Союза с другими странами тихоокеанского региона.

В настоящее время первейшая обязанность ученых, всех здравомыслящих людей — отстаивать принцип мирного сосуществования в отношениях между государствами, отстаивать разрядку, которая дала значительный стимул развитию отношений по линии "Восток — Запад", в том числе и отношений между СССР и Японией.

Говорят, что наука должна идти на полшага впереди практики. Так давайте умножим наши усилия в деле поиска путей совершенствования этих отношений в экономической и иных сферах. Спасибо за внимание.

И.Е.ГУРЬЕВ. Объявляется перерыв.

ПЯТНАДЦАТЫЙ СОВЕТСКО-ЯПОНСКИЙ СИМПОЗИУМ
УЧЁНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ

6 октября 1983 г.
Вечернее заседание

Председательствует профессор Т.ХОРИЭ.

Т.ХОРИЭ. Это — последнее заседание, и, естественно, нам хотелось бы побольше успеть. В первую очередь, я приглашаю на трибуну профессора Ё.Нисимура, который представит доклад на тему: "Маркс и социалистическая собственность".

Ё.НИСИМУРА. В этом году отмечается столетие со дня смерти Маркса. Строительство социализма насчитывает более чем 60-летнюю историю, дальнейшее развитие получило социалистическое плановое хозяйство, которое воплощается в различных формах. В Советском Союзе и во многих других социалистических странах решение крупных экономических проблем и микропроблем на уровне отдельных предприятий осуществляется на основе решений из центра, т.е. на основе централизации управления. Напротив, в Венгрии существует децентрализованная система, при которой центральные органы определяют общий план, а отдельные предприятия пользуются автономией, в Югославии же введена система рабочего самоуправления, предусматривающая автономию отдельных предприятий, правительственных и других экономических организаций и составление планов развития национальной экономики на переговорах, участники которых действуют на паритетных началах.

Когда появляются подобные новые системы планового хозяйства, первым дискуссионным вопросом всегда становится соответствие этих систем социалистической собственности. В данном докладе хотелось бы, опираясь на идеи К.Маркса о социалистической собственности на первой стадии строительства коммунизма и на существующий опыт строительства социализма, рассказать о некоторых проблемах современ-

ных форм социалистической собственности.

В своей работе "Критика политической экономики" Маркс раскрыл виды собственности в предшествовавших капитализму общественных формациях - азиатскую, античную и германскую и дал их общее определение. "Собственность, - по Марксу, - означает не что иное, как отношение человека к его природным условиям производства, как к принадлежащим ему, как к своим собственным, как к предпосылкам данным вместе с его собственным существованием". Если выделить в исходном значении собственности наиболее существенные элементы, можно дать общее определение собственности. Собственность - есть деятельное отношение человека к условиям воспроизводства или вещам, принадлежащим ему. Собственность нельзя толковать только как отношение человека к условиям производства, т.к. в этом случае она может быть применима к любому способу производства, включая рабовладельческий. Следовательно, очевидно, что основным элементом определения собственности является "принадлежащее ему". Какой же смысл вкладывается в это "принадлежащее ему"? По этому поводу Маркс дает ответ в той же работе "Критика политической экономики". Согласно Марксу "принадлежащее человеку" означает то, что подчиняется его воле.

Таким образом, собственность есть отношение человека к вещам, принимающее форму их подчинения его воле. Вкратце собственность можно определить как подчинение вещей воле человека. Маркс указывал на две стороны в такого рода отношении и подчинении воли. Осознанное отношение или идеальная связь существующего в сознании, с одной стороны, и отношения активные, реально существующие, с другой. С точки зрения экономической науки, важнейшим фактором первой стороны является принятие хозяйственных решений. Важнейшим фактором второй - реальная деятельность по производству, распределению, обмену, потреблению. Итак, собственность есть подчинение вещей воле человека, с другой стороны, подчинение вещей воле человека - есть собственность. Коль скоро это так, необходимо соблюдение нескольких следующих условий. Во-первых,

как говорил сам Маркс, должна существовать гарантия общественного одобрения и признания отношения субъекта к вещам. Во-вторых – подчинение вещей воле человека, их использование у различных людей неодинаково, поэтому нужно признать, что субъект в ходе подчинения вещей воле может преследовать собственные интересы. В-третьих, поскольку отношение подчинения вещей воле человека отличается от отношений кредитора и заемщика, оно не должно быть ограничено во времени.

Кроме перечисленных выше трех условий необходимо рассмотреть группу условий, присущих исключительно социалистической стадии развития. В ситуации, когда существует дефицит ресурсов, появляется противоречие интересов отдельных субъектов и, таким образом, сохраняется необходимость до определенной степени ограничивать волю других субъектов с тем, чтобы обеспечить исполнение воли надлежющего субъекта.

При определении понятия собственности необходимо иметь в виду и еще один момент – определение сфер охвата проблемы подчинения вещей воле человека. При буржуазной частной собственности господство над вещами носит всесторонний характер, т.е. является полным, исключительным. Однако следует обратить внимание на случаи возникновения собственности, находящейся в собственности разных субъектов, когда сферы охвата проблемы подчинения одной и той же вещи воле человека могут различаться, как это наблюдается при делении собственности на привилегированную и обычную.

Понятие формы собственности означает способ определения того места, которое занимает "подчинение воле человека" в обществе в целом, что предполагает определенную конкретизацию понятий "объекта", "субъекта" и "подчинения воле". В частности, что касается принятия экономических решений – форма собственности – это способ распределения соответствующих прав в обществе. Социалистическая собственность, например, означает систему подчинения средств производства (используемых в интересах общества) воле всего общества – это общественная форма

подчинения вещей воле людей, при которой члены общества признают и подчиняются общей воле.

Маркс, как известно, отмечал, что при коммунизме будет господствовать общественная собственность на средства производства, а параллельно будет существовать и личная собственность людей на предметы потребления. Не останавливаясь на этом, хотелось бы поразмышлять об отношениях общества и отдельного человека в процессе осуществления общественной собственности на средства производства. Об этом Маркс говорит в 24 главе первого тома "Капитала" ("О так называемом первоначальном накоплении капитала", в параграфе 7 - "Историческая тенденция капиталистического накопления", там, где дается знаменитое "отрицание отрицания"). Что касается этого места в работе Маркса, то в течение долгих лет после первого столкновения взглядов между Дюрингом и Энгельсом борьба по поводу его толкования не утихает.

В последние годы все шире распространяется точка зрения, согласно которой личная собственность воссоздающаяся на базе "отрицания отрицания", распространяется и на средства производства.

Во-первых, в местах, где Маркс говорит о личной частной собственности, приходящей на смену капиталистической частной собственности, он совершенно явственно распространяет ее и на средства производства. Раскрывая характерные черты личной частной собственности, Маркс подчеркивал следующее: 1. Общественное рассредоточение средств производства. 2. Частная собственность самих производителей на рассредоточенные средства производства. 3. Мелкотоварный способ производства. 4. Значение мелкотоварного производства - в создании условий для свободы индивидуальности рабочих, создании необходимых условий для развития общественного производства. 5. Отсутствие процесса обобществления в результате мелкотоварного производства, предпосылкой чего является рассредоточение средств производства. 6. Выпуск самими мелкотоварными производителями продукции, создающей предпосылки для краха самих этих производителей. Тако-

вы 6 пунктов, в которых средства производства явно рассматриваются в качестве одного из объектов собственности.

Во-вторых, когда Маркс говорит о воссоздании личной собственности на базе отрицания отрицания путем утраты ее частного характера, он не говорит ясно, что собственностью могут быть только вещи, не являющиеся средствами производства. Поэтому естественно полагать, что объектами воссозданной личной собственности могут быть и средства производства. С другой стороны, в том же самом месте, где у Маркса идет речь об "отрицании отрицания", говорится и об утверждении общественной собственности на средства производства на основе отрицания капиталистической собственности. Отсюда следует, что при коммунизме одновременно с общественной собственностью на средства производства утверждается и личная собственность. Таким образом, в этом месте "Капитала" существует законченная диалектическая логика "отрицания отрицания". Этим логическим построениям соответствует трактовка собственности одновременно и как общественной, и как личной.

В то же время Маркс не дает конкретного ответа на вопрос о том, какие конкретные социальные отношения соответствуют собственности (одновременно общественной и личной) на средства производства. В результате появилась возможность множественного толкования, и до сих пор выдвигаются большое количество различных интерпретаций. Основными среди них являются следующие. В соответствии с первой, сознательные экономические решения в отношении использования средств производства должны приниматься всеми членами общества по принципу взаимного согласия, что гарантирует распространение на средства производства одновременно воли общества и каждого отдельного его члена. При этом утверждается, что понятие общественной собственности и понятие личной собственности одновременно включаются в общее понятие отношений сознательного господства. В этом случае понятие общественной и личной собственности находятся в эквивалентном соотношении.

В соответствии со второй интерпретацией, принятие сознательных экономических решений по использованию средств

производства осуществляется по принципу мнения большинства членов общества. Авторы данной интерпретации утверждают, что собственность в этом случае является одновременно общественной и личной, причем, с одной стороны, гарантируется подчинение средств производства воле общества, а, с другой стороны, открывается путь для осуществления воли каждого отдельного человека.

В связи с тем, что при этом мнение меньшинства отрицается, его воля не отражается на отношении к средствам производства, однако и в этом случае гарантируется право участия в принятии совместных решений. Подчеркивается, что в этом случае существует реальная возможность осуществить волю отдельного человека в отношении средств производства.

В соответствии с третьей интерпретацией, на втором этапе строительства коммунизма, когда будет преодолено подчинение разделению труда и станет обычным перелив рабочей силы, каждый человек, в соответствии с потребностями общества и с учетом личных стремлений, сможет переходить из одного производственного сектора в другой, сможет свободно использовать все средства производства, находящиеся в распоряжении общества. При этом средства производства, находящиеся в собственности общества, одновременно находятся в личной собственности. Соединение средств производства с рабочей силой не носит здесь характер спайки, а принимает форму мобильности рабочей силы, подразумевающей выбор профессии, смену занятий, что обеспечивает преимущественное право принятия индивидуальным сознательных решений. При этом общественная и личная собственность основываются на способах, различающихся по сферам принятия решений относительно одних и тех же средств производства.

Таким образом, концепция социалистической собственности Маркса дает простор для множественного толкования, но при учете современных условий оказывается, что ей неизбежно присуща ограниченность. Во-первых, еще не выяснены перспективы преодоления дефицитности ресурсов в

обоим в будущем, остается множественность и расслоение интересов и, следовательно, невозможно общественное, совместное принятие сознательных решений. Соответственно реализация первой интерпретации, охарактеризованной выше, представляется трудной. Во-вторых, преодоление зависимости от разделения труда также представляется затруднительным. Поэтому третья интерпретация еще не подходит к современным условиям. Следовательно, можно заключить, что в нынешних условиях только вторая интерпретация, объединяющая одновременно социалистическую и личную собственность, является реалистичной. Другими словами, в рамках понятия собственности, являющейся одновременно общественной и личной, насколько возможно, расширяются возможности отдельной личности по выражению своей воли в отношении средств производства, находящихся в общественной собственности.

Эта трактовка подчеркивает необходимость, по мере возможности, расширять участие отдельных людей в общественном, коллективном принятии решений. Одной из основных целей социализма является преодоление отчужденности рабочего при капитализме, выражающейся в отстранении его от принятия решений в отношении использования средств производства, т.е. положения, когда осуществляется диктат воли капитала. Поэтому указанная выше концепция личной собственности имеет большое значение, т.к. в значительной мере направлена на решение этого вопроса.

Когда Маркс описывал будущее общество, он исходил из двухуровневой (общество и человек) модели, однако производство осуществляется коллективом рабочих предприятия, и поэтому при анализе социалистической экономики нужно исходить из трехуровневой модели — общество-предприятие-индивид. Обусловлено это тем, что предприятия при социализме имеют относительную экономическую самостоятельность. Это стало ясно в ходе дискуссий, сопровождавших экономические реформы 70-х годов. Трехуровневая модель подразумевает наличие двух основных путей расширения воли индивида на средства производства.

Первый путь — это участие в принятии экономических

решений всем обществом. Социалистическая собственность есть не что иное, как коллективное принятие решений всем обществом, поэтому необходима гарантия действительного участия каждого человека в принятии решений. Участие такого рода предполагает наличие демократичной политической системы. Можно сказать, что там, где отсутствует демократическая политическая система, появление и развитие социалистической собственности невозможно.

Второй путь — это участие индивида в совместном принятии решений коллективом рабочих на предприятии. Для осуществления этого пути необходимо, чтобы рабочий коллектив на предприятии имел право сам принимать решения по важнейшим вопросам управления производством. Другими словами, необходимым условием осуществления второго пути является автономия предприятия. Как показала экономическая реформа и результаты дискуссий, связанных с ней, проблема степени свободы, предоставляемой предприятиям в принятии решений, тесно связана с особенностями механизма управления и системой планирования производства.

Как известно, система планирования бывает централизованная и децентрализованная. Централизованная система решает не только макро-, но и микропроблемы, связанные с деятельностью отдельных предприятий. Общий план строится путем распределения предприятиям производственных планов и материальных ресурсов. При децентрализованной системе планирования (если ее рассматривать отдельно от югославской системы рабочего самоуправления) в центре принимают решения по макропроблемам и по правилам деятельности отдельных предприятий, а микропроблемы поручаются автономным предприятиям. Эта система ведет к выполнению общего плана путем использования экономических регуляторов и самостоятельной деятельности предприятий по максимизации прибыли.

Здесь хотелось бы поразмышлять по поводу централизованной и децентрализованной системы, но не о частностях, а о том своеобразии, которое эти системы вносят в социалистическую собственность, и об их взаимном соответствии. В ходе нашего рассуждения допустим, что существует демократичная политическая система, что отсутствуют слож-

ности в процессе принятия экономических решений и что центральное планирование характеризуется отражением общего мнения. Кроме того, будем исходить из того, что при централизованной системе центр обладает исчерпывающей информацией по положению во всем хозяйстве, поток директивной и отчетной информации обладает необходимой скоростью для того, чтобы не обесцениваться, по мере возможности используется также информация, представляющая специфический интерес.

В этом случае можно считать, что центральный план как выражение общей воли общества доводится до каждого предприятия посредством решений и директив центральных органов в отношении этих предприятий и осуществляется через деятельность последних. Следовательно, можно сказать, что централизованная система и общественная форма собственности являются взаимно согласующимися элементами, поскольку при этом обеспечивается доведение воли общества до средств производства и ее реализация. В этом случае общественная собственность обладает в своей основе цельной, так сказать, монолитной структурой.

Далее, допустим, что в децентрализованной системе возникает динамичный рынок покупателя и вырабатываются методы точного определения и корректирования экономических регуляторов, которые бы надлежащим образом направляли деятельность предприятия. В этом случае также можно предположить, что центральный план как выражение общей воли общества реализуется через воздействие (при помощи экономических регуляторов) центра на автономные решения предприятий, преследующих цель максимизации прибыли. Однако следует обратить внимание на то, что в этом случае возникает особый аспект, отсутствующий в условиях централизованной системы, а именно: внедрение в систему рабочего самоуправления означает, что собственность начинает приобретать характер коллективной.

В этом случае общество твердо и навечно гарантирует рабочим организациям на предприятиях исключительное право принимать решения, касающиеся деятельности предприятия в целях максимального удовлетворения своих специфических ин-

тересов. Поэтому если рассматривать соблюдение критериев, вытекающих из понятия собственности, как не обходимого и достаточного условия для установления социалистической собственности, то получается, что при децентрализации управления, существующей при системе рабочего самоуправления, на предприятии устанавливается коллективная собственность рабочих организаций.

Таким образом, думается, что у тех, кто часто подвергает критике децентрализованную систему как открывающую путь для трансформации общественной собственности в коллективную, есть определенные основания для таких утверждений. Однако здесь следует заметить, что этот элемент коллективной собственности есть лишь коллективная собственность в условиях и в рамках общественной или государственной собственности и вовсе не является отрицанием общественной формы собственности.

Следовательно, в подобной децентрализованной системе сфера макроэкономических проблем, правил деятельности предприятий и экономических регуляторов остается за центральными органами, что обеспечивает осуществление воли общества в отношении использования средств производства. В то же время в области микроэкономических проблем, в рамках предприятий обеспечивается реализация воли отдельных рабочих коллективов в отношении этих средств. В результате формируется многослойная структура, в рамках которой объединяются обе эти воли. Поэтому и здесь сохранение понятия общественной или государственной собственности является возможным и необходимым, а отождествление децентрализованной системы, вытекающей из рабочего самоуправления, с превращением собственности в коллективную является неверным. В этом случае, в отличие от цельной структуры централизованной системы, возникает особого вида раздробленная структура собственности, двойственная структура, при которой верхний слой образует общественная, а нижний — коллективная собственность.

Если рассматривать данный вопрос с точки зрения преодоления отчуждения рабочего, наше внимание должна привлечь возможность внедрения в децентрализованную систему

рабочего самоуправления на уровне предприятий. Очевидно, что при осуществлении этой возможности, помимо влияния на общий процесс принятия решений в рамках всего общества, открывается еще один канал для доведения воли отдельного индивида до средств производства — через совместное принятие решений рабочим коллективом на предприятии. В этом случае сфера связи индивидуальной воли с использованием средств производства расширяется и обогащается.

Более того, если мы посмотрим на долгосрочные тенденции развития современной экономики, то станет очевидным, что по мере диверсификации возможностей использования экономических ресурсов все в большей степени требуется гибкость производителей в приспособлении к требованиям потребителя, способность варьировать факторы производства с целью минимизации затрат, осуществлять техническое перевооружение предприятий за счет их собственных инвестиций. Следовательно, коль скоро речь идет о повышении качества и эффективности, эффективность децентрализованной системы, как нам представляется, будет в долгосрочном плане возрастать.

Кроме того, для демократичной политической системы, которая является предпосылкой общественной собственности, децентрализованная система по сравнению с централизованной не будет минусом, а, возможно, явится и плюсом. Следовательно, учитывая все перечисленные факторы, можно, как нам кажется, предположить, что главным направлением эволюции общественной, или государственной, собственности в условиях современного социализма, является формирование структурно-дифференцированной, многослойной формы собственности.

Т.ХОРИЭ. А теперь с замечаниями по докладу выступит профессор Я.А.Певзнер.

Я.А.ПЕВЗНЕР. Вчера при обсуждении повестки дня следующего симпозиума, который, видимо, состоится в 1985 г. в Токио, было высказано предложение о том, чтобы на нем большее место заняли вопросы экономической теории. Это предложение было поддержано руководством нашего институ-

та и японской делегацией во главе с профессором Такеда. И в этом плане я могу сказать, что доклад профессора Нисимуры, последний на данном симпозиуме, является хорошим вступлением к следующему симпозиуму, так как доклад этот носит теоретический характер. К тому же он посвящен одной из центральных проблем марксистской теории. Хорошо известно, что в "Коммунистическом манифесте" К.Маркс и Ф.Энгельс писали, что их теорию можно выразить одним положением: уничтожение частной собственности.

Значительная часть доклада профессора Нисимуры построена в плане философском, в плане анализа действия закона отрицания отрицания. Должен сказать, что та постановка, которая здесь присутствует, вызывает у меня ряд вопросов.

В докладе утверждается, что в местах, где Маркс говорит о личной частной собственности, приходящей на смену капиталистической частной собственности, он распространяет ее и на средства производства. У меня это вызывает недоумение. Возможно, речь идет о каком-то промежуточном этапе, но в принципе для Маркса социализм как форма общественного устройства, безусловно, связан с ликвидацией частной собственности на средства производства. Возможно, я неверно понял докладчика, но как бы там ни было, подобное толкование закона отрицания отрицания мне представляется не соответствующим позиции Маркса.

Дело, однако, не только в философско-методологическом, но и в социально-историческом аспектах. Для Маркса и Энгельса частная собственность на средства производства неотделима от эксплуатации человека человеком. И соответственно уничтожение частной собственности есть первый и необходимый шаг для уничтожения эксплуатации, для осуществления основного принципа социализма. Такое уничтожение происходит в ходе классовой борьбы и ее высшей формы — социалистической революции. Конкретный ход борьбы за социалистическую собственность в нашей стране хорошо известен. Мы не предполагали сразу после Октября национализировать все средства производства. Имелось в виду начесть с рабочего контроля над предприятиями. Но такая промежуточная форма оказалась неприемлемой прежде все —

го для российской буржуазии, которая в союзе с международным империализмом повела войну за возврат к прежним, дореволюционным формам собственности. Поэтому уже в ходе самой гражданской войны, в ходе военных побед на контрреволюцией складывалась общенародная, государственная собственность.

Во время НЭПа на данном участке обозначилось известное отступление, но оно было временным, и наша партия преклала попытки превратить его в реставрацию частной собственности.

Несмотря на все сложности и трудности, несмотря на все исторические перепетии, мы неизменно придерживались той точки зрения, что общенародная собственность является экономической основой социалистического общественного строя.

Профессор Нисимура уделил в своем докладе значительное место вопросу соотношения демократии и собственности, и, если я правильно его понял, он связывает права индивида с возможностями функционирования частной собственности. Такой подход представляется мне необоснованным. Для нас демократия заключается, прежде всего, в том, что существует Конституция, в которой черным по белому записано: собственность на средства производства может быть только государственной или кооперативной. В этих условиях любые попытки воссоздать частную собственность на средства производства носили бы антиконституционный, т.е. антидемократический характер.

У нас сейчас нелегко найти индивидов, выступающих за реставрацию частной собственности. Но если бы такие люди, такое меньшинство существовало то, в соответствии с принципами демократии оно должно было бы подчиниться воле большинства, которая зафиксирована в Конституции.

При всем при том мы отнюдь не считаем, что не существует сложных и трудных проблем, связанных с господством государственной и кооперативной собственности.

Важный итог нашего опыта заключается в том, что для установления полного равенства по труду ликвидация частной собственности является условием необходимым, но недостаточным. Может быть, у нас и существует господство об-

ценародной собственности, но если есть изъяны в организации производства и обращения, а такие изъяны, к сожалению, есть, то они могут вести и часто ведут к деформациям, к дефицитам, которые становятся причинами спекуляции, недобросовестного отношения к труду. К тому, что общенародная собственность используется в личных целях, т.е. грубо нарушается принцип "равная плата за равный труд".

Профессор Нисимура совершенно прав, когда говорит, что при анализе социалистической собственности нужно исходить не из двухуровневой модели /общество - человек/, а из трехуровневой модели /общество - предприятие - индивидуум/. Но, мне не совсем понятно, почему он идею двухуровневой модели приписывает Марксу. Маркс говорил об ассоциированных производителях и придавал очень большое значение именно коллективной собственности.

Главное заключается в другом. Наш опыт и опыт других стран показал, что эффективность социалистической собственности неотделима от исторически складывающихся систем управления и ведения хозяйства.

Здесь на первом месте - различие между государственной собственностью и кооперативной. Это хорошо известно. Затем надо четко разделять частную собственность на средства производства и личную собственность, а также личное пользование государственной собственностью, например, землей, принадлежащей государству. И, наконец, последний по счету, но совсем не последний по значимости вопрос - это функциональное содержание государственной собственности. Каким должно быть взаимодействие между общегосударственным управлением и самостоятельностью государственных предприятий, централизацией и децентрализацией. Это, пожалуй, самый важный, самый трудный вопрос, и можно приветствовать то, что этот вопрос был так подробно освещен в докладе профессора Нисимура.

В докладе профессора Нисимура выдвигается тезис о том, что эффективность децентрализованной системы будет в долгосрочном плане возрастать и что для демократичной политической системы децентрализованная система по сравнению с централизованной не будет минусом, а скорее

плюсом, что децентрализованная экономика была бы более эффективной. Такое утверждение носит слишком общий характер и поэтому выглядит необубедительным.

Ведь сразу встает вопрос, где тот уровень, при котором соотношение централизации и децентрализации было бы наиболее оптимальным как в краткосрочном, так и в долгосрочном разрезах. В конце концов, мы ведь видим, что на нынешнем этапе развития производительных сил прогресс невозможен без высокой степени централизации. Несмотря на принципиальные различия, об этом говорит не только наш опыт, но и опыт капиталистических стран.

Но мы отчетливо понимаем, что степень централизации, ее характер, степень и характер оперативной самостоятельности государственных и кооперативных предприятий являются одним из элементов оптимизации экономики. И мы, к сожалению, никак не можем сказать, что эта проблема у нас решена. Здесь перед нами большие задачи: и теоретические, и практические.

На июньском / 1983 г. / Пленуме ЦК КПСС Генеральный Секретарь ЦК КПСС тов. Ю.В. Андропов говорил, что мы порой вынуждены действовать эмпирически, весьма нерациональным способом проб и ошибок. Мы рассматриваем эти слова как определенный упрек в адрес теории вообще и экономической теории, в частности, упрек, в особенности, также и той части экономической теории, которая касается вопроса о взаимодействии централизации и децентрализации. Но одно мы знаем определенно: любые реорганизации нашей социалистической экономики должны быть и будут направляться не на ослабление государственной и кооперативной собственности, а на их укрепление. Мы твердо стоим и будем стоять на точке зрения Маркса, согласно которой частная собственность на средства производства представляет собой орудие эксплуатации.

Вот те замечания, которые явились итогом моего ознакомления с докладом профессора Нисимура.

Т. ХОРИЭ. Думаю, есть смысл сразу дать возможность профессору Нисимура ответить на выступление профессора Певанера.

Ё. НИСИМУРА. Раньше всего мне хотелось бы подчеркнуть, что я полностью согласен с профессором Певзнером в том, что устранение частной собственности на средства производства является необходимым условием для ликвидации эксплуатации.

Когда я говорил об отрицании отрицания, то я имел в виду, что оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную. Именно в этом и состоит идея Маркса. Позвольте мне зачитать соответствующее место из "Капитала": "Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а, следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это — отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства". Повторяю, я имею в виду не восстановление частной собственности на средства производства при социализме, а то обстоятельство, что средства производства, которые находятся в общественной собственности, определяют в целом те взаимоотношения, которые существуют между всем общим и индивидуальным. Коль скоро мы ведем речь об этих отношениях, мы должны учитывать, что ими как бы вбирается в себя и общественная, и индивидуальная собственность на средства производства.

Что касается самоуправления предприятий, то я хорошо знаю об усилиях Советского Союза ввести его после революции. Но говоря об этой проблеме, я имел в виду не рабочий контроль переходного периода, а самоуправление предприятий в рамках развитого социалистического общества.

Хочу также подчеркнуть, что я ни коим образом не собирался связывать права индивида с возможностями функционирования частной собственности.

Теперь о взаимоотношениях между централизацией и децентрализацией. Мне лично известно, что централизованная система сыграла в истории большую роль. Я высоко оцениваю её. Её позитивное влияние не ограничивается Советским Союзом, другими европейскими и азиатскими социалистическими странами, но распространяется и на развивающиеся страны. Поэтому я далек от мысли об обреченности подобного рода системы. Однако я полагаю, что в такой стране, как Советский Союз, в ряде восточноевропейских социалистических стран, т.е. в странах с достаточно высоким уровнем развития, сохранение былой эффективности централизованной системы представляется сомнительным.

Т.ХОРИЭ. Выступает заместитель директора ИМЭМО АН СССР И.Е.Гурьев.

И.Е.ГУРЬЕВ. Научный диспут, в котором участвуют известные ученые различных стран, всегда представляет собой интересное событие. Не является исключением и диспут между профессором Нисимура и профессором Певзнером. И тема, которая явилась предметом обсуждения, и характер постановки вопросов в докладе, представленном профессором Нисимура, и в комментарии к нему, подготовленном профессором Певзнером, не могут оставить равнодушным ни одного из присутствующих здесь экономистов, занимающихся общей теорией политической экономики. Ведь речь идет о вопросе вопросов политической экономики — проблеме собственности. Позвольте и мне принять участие в развернувшейся дискуссии и сделать несколько общих замечаний.

Профессор Нисимура, на мой взгляд, абсолютно прав в том, что обосновывает свою трактовку марксовской концепции социалистической собственности, главным образом, теми суждениями, которые содержатся в седьмом параграфе ("Историческая тенденция капиталистического накопления") 24 главы первого тома "Капитала".

Действительно, К.Маркс рассматривал устранение капиталистической собственности как отрицание отрицания, первое действие которого заключалось в отрицании индивидуаль-

ной собственности, основанной на собственном труде производителя. Это действие осуществлялось, главным образом, методами первоначального накопления, образующего пролог капитала. Второе действие — отрицание самой капиталистической собственности — "производится им самим, — по словам К.Маркса, — с необходимостью естественно-исторического процесса". Результатом этого отрицания является новое возникновение индивидуальной собственности, как об этом справедливо говорил, ссылаясь на К.Маркса, профессор Нисимура ("...отрицание отрицания... снова создает индивидуальную собственность...").

Но это — качественно иная форма индивидуальной собственности. Маркс подчеркивает, что эта собственность возникает на основании "приобретений капиталистической эры — кооперации свободных работников и их общинного владения землей и произведенными ими средствами производства". У Маркса нет ни тени сомнения относительно того, что эта вновь возникающая индивидуальная собственность есть нечто иное, как общественная собственность свободных от эксплуатации рабочих. Там же, в том же седьмом параграфе 24-й главы первого тома "Капитала", К.Маркс пишет о превращении капиталистической частной собственности "фактически уже основывающейся на общественном производстве, в общественную собственность".

Со времен Великой Октябрьской Социалистической революции вопрос о характере социалистической собственности приобрел уже не только теоретическое, но и громадное практическое значение. Именно поэтому самое серьезное внимание уделял этому вопросу В.И.Ленин. В ряде работ, в том числе таких, как "Очередные задачи Советской власти", "как нам организовать соревнование", "Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата", "О кооперации", в своих докладах и выступлениях на съездах нашей партии В.И.Ленин продолжает, развивает, углубляет учение К.Маркса о социалистической собственности, придавая ему характер развернутой концепции. К сожалению, в докладе профессора Нисимура процесс наполнения марксовой концепции конкретным историческим содержанием, процесс её

развития и роль В.И.Ленина в этом процессе не получили достаточного отражения.

В современной советской экономической литературе социалистическая общественная собственность рассматривается как средоточие, переплетение трех интересов: общества, коллектива и индивидуума. Наиболее разработанной — в теоретическом и практическом планах — представляется проблема интересов общества и их реализации в планировании и организации всего общественного производства.

Недавно в нашей стране был принят закон о трудовых коллективах, о чем уже шел разговор на нашем симпозиуме. В значительной степени этот закон представляет собой форму реализации интереса коллектива в наиболее эффективном использовании общественных средств производства и трудовых ресурсов.

Одной из наиболее сложных, как в плане теории, так и в практическом отношении, проблем нашего экономического развития является проблема индивидуальной заинтересованности и ответственности каждого отдельного работника.

Анализ социалистической собственности невозможен без анализа сложного взаимодействия всех этих перечисленных выше интересов и каждого из них, взятого в отдельности. Естественно, что в докладе профессора Нисимура эта проблема не нашла и не могла найти сколько-нибудь серьезного отражения. На разработку этой проблемы нацеливает советских ученых Центральный Комитет КПСС. Эта задача выдвигается в работах Генерального Секретаря ЦК КПСС товарища Ю.В.Андропова.

Я не могу согласиться с профессором Нисимура в одном весьма важном вопросе. Речь идет о перспективах развития социалистической экономики в целом, социалистической общественной собственности в особенности. Профессор Нисимура видит будущее в децентрализации. Я вижу его в более полном отражении в нашей хозяйственной деятельности интересов всех трех участников общественного производства — общества, от лица которого выступает государство, его планирующие и управляющие органы; рабочего коллектива и каждого отдельного работника. Я не склонен

считать, что сегодняшние сложности социалистической советской экономики связаны с каким-либо излишним увлечением централизацией. Скорее наоборот. Очень часто мы выражаем неудовлетворенность работой Госплана, других центральных органов (министерств и ведомств) не потому, что они плохо используют рыночный механизм, а потому, что иногда им не хватает характера довести до реализации те хорошие планы, которые были приняты. Те недостатки, которые бывают в нашем хозяйстве, скорее связаны с тем, что мы не в полной мере используем возможности централизации. Но подчеркиваю, использование этих возможностей предполагает их сочетание с реализацией права коллектива, сочетание с реализацией права отдельного работника. Это — дело сегодняшнего дня, и в этом — дело дня завтрашнего, и поэтому, мне кажется будущее не за централизацией или децентрализацией, а за более полным сочетанием тех трех интересов, о которых я уже говорил.

Т. ХОРИЭ. Я представляю слово профессору Нисимура для краткого ответа на выступление И. Е. Гурьева.

Б. НИСИМУРА. Я согласен с замечанием И. Е. Гурьева о том, что восстановление индивидуальной собственности означать ее новое качественное содержание.

Мне лишь хотелось донести до слушателей мысль о том, что индивидуальная собственность является характерной чертой мелкотоварного необщественного производства. Она, естественно, имеет крупные недостатки. На основе обобществления производства, которое происходит и в условиях капитализма, создается, с вступлением в социалистическую фазу производства, собственность ассоциированных производителей. Между собственностью ассоциированных и неассоциированных производителей, конечно, имеются большие различия.

Вопрос здесь заключается в характере взаимоотношений ассоциированных производителей и обществом, которое они формируют. Безусловно, характер этот определяется в ходе реального исторического развития, однозначные теоретические оценки которого вряд ли оправданны. Но мы должны

все время иметь в виду этот вопрос и не оставлять попыток его творческого решения. Этот момент я хочу особо подчеркнуть.

Что касается соотношения между централизацией и децентрализацией, то я продолжаю придерживаться точки зрения, высказанной в докладе. Вместе с тем очевидно, что, как отметил и И.Е.Гурьев, то или иное направление развития событий на этом участке должно определяться в ходе решения более общих вопросов.

Т.ХОРИЭ. Слово имеет И.С.Королёв.

И.С.КОРОЛЁВ. Я хотел бы сделать буквально одно замечание о централизованном управлении и управлении на уровне предприятий. Мне кажется, что противоречия между расширением прав предприятий и укреплением централизованного планирования, централизованного руководства не существует. Ведь сейчас, к сожалению, на высоком уровне, может быть, слишком часто приходится решать мелкие вопросы, которые вполне можно было бы решать на уровне предприятий. И если будут расширены права и ответственность предприятий, то, естественно, на уровне центрального планирования расширятся возможности принятия более правильных решений, облегчатся самые возможности более эффективного планирования и управления на высшем уровне.

Т.ХОРИЭ. Профессор Нисимура, Вы хотите что-то добавить?

Ё.НИСИМУРА. В докладе, с которым И.С.Королёв выступил в первый день симпозиума, говорилось, в частности, о повышении конкурентоспособности советских товаров. С моей точки зрения, решение этого вопроса требует создания системы, которая позволила бы гибко реагировать на спрос на мировом рынке.

Для того, чтобы появилась такая система гибкого реагирования на внешний спрос, надо предварительно внедрить систему, которая столь же гибко реагировала на спрос внутренний.

Т. ХОРИЭ. Есть ли еще желающие выступить? Коль скоро желающих нет, позвольте мне подвести некоторые итоги нашей трехдневной работы.

Мы обсуждали вопросы мировой японской и советской экономики. Конечно, мы были ограничены во времени. Кроме того, хотя обмен мнениями был свободным и откровенным, известная скованность всё-таки ощущалась. Тем не менее, сравнивая наш нынешний симпозиум с первым, в котором я принимал участие, могу сказать, что качественный их рост представляется весьма заметным. Мы гораздо больше, чем раньше, обогащаем друг друга и в теоретическом, и в чисто практическом планах.

Я не могу говорить за советских участников встречи, но у японской делегации сложились самые благоприятные впечатления от нашего симпозиума. Надеюсь, что последующие симпозиумы будут давать всё более и более весомые результаты.

Перед нами лежит будущее, которое не только осложнено нынешней международной обстановкой, но и внушает глубокое беспокойство своей непредсказуемостью. В этой обстановке, как мне кажется, уже недостаточно анализировать действительность, исходя из какой-то единой застывшей системы. Вполне возможно, что если бы Маркс или Кейнс жили и работали в наше время, они бы написали труды, которые не повторяли бы "Капитал" или "Общую теорию занятости, процента и денег". Полагаю, что и мы должны впредь подходить к анализу реальной действительности, обновляя теоретический багаж, соотнося теории с практикой. Это поможет нам подниматься на все более и все более значительные высоты в науке. По-моему, это также позволит расширить наше взаимопонимание и, если угодно, даже способствовать развитию дружеских отношений между Японией и Советским Союзом, укреплению мира во всем мире.

Позвольте мне теперь уступить трибуну главе советской делегации заместителю директора ИМЭМО АН СССР И.Е. Гурьеву, который произнесет заключительное слово.

И.Е.ГУРЬЕВ. Я думаю, что мы имеем все основания поблагодарить профессора Хориэ за его блистательное председательствование.

Мы-ученые и знаем, что последнее слово бывает не последним, а всегда предпоследним. Ссылки профессора Хориэ на Маркса и Кейнса только подтверждают это. Соглашаясь с профессором Хориэ относительно того, что мы должны двигаться и в науке, и в практике, я все-таки позволю себе заметить, что смысл имеет не движение вообще, а целеустремленное, осмысленное движение.

В этом году отмечалось 100-летие со дня смерти Маркса и вместе с тем дата рождения Кейнса. Мне вспоминается утверждение американского ученого П.Самуэльсона о том, что мир не стал ближе к Кейнсу, он стал дальше от Кейнса. Другой американец, Генеральный Секретарь ЦК КП США Гэсс Холл говорил, что мир в своем развитии приближается к Марсу. К.Маркс, отказываясь от тех или иных своих представлений, устаревавших по мере развития мира, но никогда в своих научных исследованиях и своей практической деятельности не отказывался от той цели, которую он поставил перед собой. Эта цель проста: мир, освобожденный от любых форм угнетения.

Наши симпозиумы тоже имеют цель. Эта цель — продвигнуться в познании истины и вместе с тем продвинуться в понимании друг друга. Мне кажется, что эта цель достигалась на предыдущих симпозиумах. Была она достигнута и на этой нашей встрече. У нас могут быть самые разные суждения относительно выступления друг друга, но я могу сказать, что все выступления членов японской делегации были безусловно интересными. Они были интересными и в своей позитивной информативной основе, основе научной и с точки зрения поставленных в них вопросов. Я позволю себе высказать глубокую благодарность всем членам японской делегации за эти интересные выступления.

В выступлениях членов японской делегации, в том числе в выступлении профессора Хориэ, высоко оценивалась роль нашего Института, Института мировой экономики и международных отношений. Я полагаю, что эта высокая оценка под-

ностью относится ко всем советским участникам симпозиума. Я хотел бы поблагодарить за эту высокую оценку и, вместе с тем, отметить одно обстоятельство. На симпозиуме говорилось о том, что было бы неплохо, если бы ИМЭМО своим авторитетом попытался воздействовать на внешнюю политику нашего государства.

Внешняя политика нашего государства была и остается миролюбивой политикой, отвечающей интересам всех людей, заинтересованных в мире между народами. Эта политика, активность которой особенно возросла в современных, резко осложнившихся условиях, пользуется полной поддержкой и одобрением всего советского народа, в том числе и нас — сотрудников ИМЭМО АН СССР. Это — миролюбивая политика, и мы прилагаем все усилия, которые только могут приложить ученые для того, чтобы еще больше углубить ее миролюбивое содержание, в еще большей мере усилить ее направленность на развитие сотрудничества между странами. Нам это тем более легко делать, поскольку эти наши усилия подкрепляются волей советского народа. Эта воля, в частности, была продемонстрирована в последнюю субботу, когда по всей нашей стране прошла массовая миролюбивая демонстрация. Нам бы хотелось надеяться на то, что бы не только наши теоретические разработки помогали осуществлению этой политики, но чтобы и наша практическая работа, в частности, этот симпозиум, тоже явились бы определенным вкладом в её реализацию.

Плохо слово без действия. Я бы хотел свои слова дополнить действием и вручить нашим японским коллегам, нашим японским друзьям некоторые из работ, которые были подготовлены в нашем Институте. Они посвящены различным проблемам, часть из них на русском языке, а часть на иностранных языках, включая немецкий. Не поймите это как намек на то, что Западная Германия активно проникает на Дальний Восток. Но все-таки не оставляйте это обстоятельство без внимания.

Спасибо.

Т.ХОРИЭ. А сейчас с заключительным словом выступает глава японской делегации профессор Такэда.

Т.ТАКЭДА. Позвольте мне от имени приехавших на этот симпозиум японских ученых выразить нашу признательность Институту мировой экономики и международных отношений АН СССР, его директору А.Н.Яковлеву, заместителю директора Н.Е.Гурьеву, взявшему на себя обязанности председателя Оргкомитета, еще одному заместителю директора В.А. Мартынову, заведующему сектором Японии профессору Я.А. Певзнеру, а также сотруднику этого сектора доктору В.Н. Хлянову и другим работникам Института, каждого из которых я просто не имею возможности назвать. Я хотел бы также специально отметить приехавших в Москву работников хабаровского Института экономических исследований во главе с чл.-корр. АН СССР В.П.Чичкановым.

Думаю, не будет преувеличением сказать, что наш симпозиум имел историческое значение, которое не останется незамеченным в будущем. Японские участники считают, что они приехали не зря, что обмен мнениями с советскими коллегами был исключительно полезным. Единственное, что нам мешало, это — нехватка времени. Нам не удалось провести нашу дискуссию так детально, как того хотелось. Надеемся, что на последующих симпозиумах этот недостаток будет устранен.

Нынешнее состояние отношений между Японией и Советским Союзом, как вы хорошо знаете и как неоднократно отмечалось на нашем симпозиуме, не может нас удовлетворить. Мы — ученые являемся гражданами разных, отделенных друг от друга границами стран, но, по-моему, наука, которой мы занимаемся, не должна разделяться государственными границами. Если же по какому-то недоразумению такое разграничение возникает, мы обязаны прилагать усилия к его устранению. Это, я уверен, способствует положительным сдвигам в политических и экономических отношениях.

Я от всей души хотел бы пожелать, чтобы мы руководствовались этой благородной целью при проведении будущих симпозиумов.

Позвольте на этом закончить мое выступление, хотя я сознаю, что мне не удалось полностью передать те теплые чувства, которые меня наполняют.

На этом XV Советско-японский симпозиум ученых-экономистов заканчивает свою работу.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Зам.директора ИМЭМО АН СССР		
д.э.н.И.Е.ГУРЬЕВ	Вступительное слово.	2
Проф.Т.ТАКЭДА	Вступительное слово.	4
К.э.н.И.С.КОРОЛЕВ	Доклад.Валютно- финансовое положение в современном мире: проблема задолженности.	5
Проф.Т.ХОРИЭ	Выступление по докла- ду к.э.н.И.С.Королева.	18
Проф.С.ОКУМУРА	Выступление по докла- ду к.э.н. И.С.Королева.	19
Проф.Ё.НИСИМУРА	Выступление по докла- ду к.э.н. И.С.Королева.	20
Д.э.н.В.Н.ХЛЫНОВ	Вопрос к проф.Ё.Нисиму- ра.	20
Проф.Ё.НИСИМУРА	Ответ на вопрос.	20
К.э.н.И.С.КОРОЛЁВ	Ответы на замечания .	21
Проф.С.ОКУМУРА	Доклад. Кризис мировой капиталистической эконо- мики и политика Рей- гана.	22
К.э.н.Ю.С.СТОЛЯРОВ	Выступление по докла- ду проф.С.Окумура.	34
К.э.н.Вяч.Н.ШЕНАЕВ	Выступление по докла- дам к.э.н.И.С.Королева и проф.С.Окумура.	43
Проф.Я.А.ПЕВЗНЕР	Выступление по докла- ду проф.С.Окумура.	58
Проф.С.ОКУМУРА	Ответы на замечания.	60
К.э.н.В.И.Суровцева	Выступление по докла- ду к.э.н.И.С.Королева	62
Директор ИМЭМО АН СССР, проф.А.Н.ЯКОВЛЕВ	Приветствие участникам симпозиума.	81

		Стр.
Проф.Х.ОКУМУРА	Доклад. Предпринима- тельские группы в Японии.	82
К.э.н.Е.Л.ЛЕОНТЬЕВА	Выступление по докла- ду проф.Х.Окумура.	102
К.э.н.И.С.ЦЕЛИЩЕВ	Выступление по докла- ду Х.Окумура.	104
Проф.Х.ОКУМУРА	Ответы на замечания.	107
К.э.н. И.С.ЦЕЛИЩЕВ	Вопрос к проф.Х.Окумура	108
Проф.Х.ОКУМУРА	Ответ на вопрос	108
Н.В.СМОРОДИНСКАЯ	Выступление по докла- ду проф.Х.Окумура.	109
Проф.Х.ОКУМУРА	Ответ на вопрос.	112
Зам.директора ИМЭМО АН СССР. д.э.н.И.Е.ГУРЬЕВ ...	Вопрос к проф.Х.Окумура.	112
Проф.Х.ОКУМУРА	Ответ на вопрос.	112
К.э.н. М.В.СУТЯГИНА	Выступление по докла- ду проф.Х.Окумура.	113
К.э.н.В.К.ЗАЙЦЕВ	Доклад. Современный этап научно-техничес- кого прогресса и усиле- ние неустойчивости ка- питалистической эконо- мики (на примере Япо- нии).	126
Проф.Т.НАГАЯМА	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	146
Проф.Т.ХОРИЭ.....	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	149
К.э.н.А.Б.ОРФЕНОВ	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	151
С.П.КОЦУБА	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	156
С.В.БРАТИНСКИЙ	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	163
И.Н.ТРУФАНОВА	Выступление по докла- ду к.э.н.В.К.Зайцева.	170

	Стр.
К. г. н. Ю. И. БЕРЕЗИНА	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 180
В. В. ВЛАСОВ	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 187
А. В. КОЛЛОНТАЙ	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 192
Э. В. КИЖАБИДЗЕ	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 198
К. э. н. Е. Б. МАРКЕВИЧ	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 204
Т. С. АНИЖИНА	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 207
К. э. н. Г. Г. ПИРОГОВ, к. э. н. И. М. ПИРОГОВА	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 215
Д. э. н. В. Н. ХЛЫНОВ	Выступление по докладу к. э. н. В. К. Зайцева. 235
Проф. Т. НАГАЯМА	Ответ на вопрос д. э. н. В. Н. Хлынова. 240
Проф. Х. ОКУМУРА	Ответ на вопрос д. э. н. В. Н. Хлынова. 241
К. э. н. В. К. ЗАЙЦЕВ	Ответы на замечания. 241
Чл.-корр. АН СССР В. И. ЧИЧКАНОВ	Доклад. Советский Дальний Восток в народнохозяйственном комплексе СССР. 243
Проф. Х. НАКАЯМА	Вопросы к чл.-корр. АН СССР В. П. Чичканову. 255
Чл.-корр. АН СССР В. П. ЧИЧКАНОВ	Ответы на вопросы. 256
Проф. Х. НАКАЯМА	Вопрос к чл.-корр. АН СССР В. П. Чичканову. 257
Проф. Е. ... РА	Вопрос к чл.-корр. АН СССР В. П. Чичканову. 257
Проф. Х. ОКУМУРА	Вопрос к чл.-корр. АН СССР В. П. Чичканову. 258

	Стр.
Проф.Х.НАКАЯМА	Вопрос к чл.-корр. АН СССР В.П.Чичканову. 258
Чл.-корр.АН СССР В.П.ЧИЧКАНОВ	Ответы на вопросы. 258
Д.э.н. В.П.ДОГИНОВ ...	Выступление по докладу чл.-корр. АН СССР В.П.Чичканова. 259
К.э.н. А.В.БАРАНОВСКИЙ...	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 260
Б.М.БОЛОТИН	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 261
К.э.н. С.А.ДИЙКОВ	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 263
К.э.н.Н.Л.ШЛЫК	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 265
К.э.н.Н.И.САВИН	Выступление по докладу чл.-корр. АН СССР В.П.Чичканова. 267
К.и.н. С.М.КЛУШИН	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 272
К.э.н.Ю.С.СТОЛЯРОВ	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 275
К.э.н. В.Б.ЯКУБОВСКИЙ...	Выступление по докладу чл.-корр.АН СССР В.П.Чичканова. 276
Проф.Ё.НИСИМУРА	Доклад. Маркс и социалистическая собственность. 285
Проф.Я.А.ПЕВЗNER	Выступление по докладу проф.Ё.Нисимура. 295
Проф.Ё.НИСИМУРА	Ответы на замечания. 300

Зам.директора ИМЭМО

АН СССР, д.э.н.

И.Е.ГУРЬЕВ	Выступление по докладу.	301
Проф.Е.НИСИМУРА	Ответы на замечания.	304
К.а.н.И.С.КОРОЛЕВ	Выступление по докладу Е.Нисимура.	305
Проф.Е.НИСИМУРА	Ответы на замечания.	305
Проф.Т.ХОРИЭ.....	Выступление с подведением итогов работы симпозиума.	306
Зам.директора		
ИМЭМО АН СССР		
д.э.н.И.Е.ГУРЬЕВ	Заключительное слово.	307
Проф.Т.ТАКЭДА	Заключительное слово.	309

Материалы симпозиума подготовили к печати
сотрудники сектора экономики Японии ИМЭМО АН СССР:
Т.Д.Агафонова, В.Б.Амиров, Т.В.Карягина, В.Б.Рам-
зес (отв.ред.), В.Я.Росин

© 042/02/1 Цена 80 коп.

А-09455 Подписано в печать 5.03.84 г.

Формат 60 x 90/16. Объем 19.75 печ.л., 13 уч.изд.л.

Тираж 250 экз. Заказ № 66

Ротапринтная мастерская ИМЭМО АН СССР

Москва, Профсоюзная ул. 23.