

日本農業開拓技術研究会編著「農業政策論」 Discussion Paper Series A No. 303  
2011年1月発行

## 経済再建と経済発展をどう進めるか

## — 基本的な考え方と主要な方法 —

КАК ПЕРЕСТРОИТЬ ЭКОНОМИКУ И ОСУЩЕСТВИТЬ ЕЕ ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ

— ОСНОВНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ И КОНКРЕТНЫЕ СРЕДСТВА —

一橋大学経済研究所教授 高山憲之

一橋大学経済研究所教授 高山憲之  
Профессор Института Экономики Университета Хитоцубashi

The Institute of Economic Research, Hitotsubashi University

Kunitachi, Tokyo, Japan 186

## 日本語による序文

このペーパーは、旧ソ連邦のウズベキスタン共和国を1994年12月の中旬に訪問したさいに同国の大蔵省において筆者が講演した内容の速記録である。本論の内容は次の6つを含んでい。すなわち①経済発展の原動力、②市場経済とはどういうものか、③企業とはなにか、④旧体制にはどこに弱点があったか、⑤市場経済の移行にはどのような問題があるか、⑥政府がなすべきことはなにか（民間に委ねることはなにか）、である。

総じて企業家精神を鼓舞し發揮することの重要性を強調した。具体的には、技術進歩の速い今日、従来と同じことの繰りかえしでは生活水準は向上しないこと、民営化の真の狙いは、企業家精神にあふれた経営者・ビジネスリーダーを育成することにあり、単に株式を分割しただけでは、その狙いは必ずしも達成されないこと、旧体制下の企業は「鳥かごの中でエサを与えられていた鳥」のような状況にあったが、そのような状況を抜本的に改めること、すなわちビジネスの責任体制と行政を分離し、企業内部の経営者が自己責任（失敗したら辞める）に基づいて生産と販売にかかる重要な事項をすべて決定する体制を築くこと、とくに大企業では「所有と経営の分離」を進めること、一方、中小企業を広範に育成し企業家精神を國のすみずみまで行きわたせること、等である。また、政治の安定なしに経済発展は望めないこと、國民の政府に対する信頼を高め、国内貯蓄をふやして経済発展のための原資にあてる必要があると指摘しておいた。さらに、旧体制下の重工業重視、軽工業・サービス業軽視、マーケティング無視の方策は間違っていたこと、技術者はエンジニアリング的にみて最先端の技術を導入したがるもの、それは結果的にコスト高になってビジネスにおける成功を必ずしも約束しない例も少なくないこと、自然資源に頼るよりも人的資源の開発の方がはるかに重要であること、体制移行には犠牲が伴い、痛みの調整には時間がかかること、競争的市場を首尾よく機能させるためには気の遠くなるほど多くの環境整備を進める必要があること、等も指摘しておいた。

講演は日本語で行い、通訳（ユーリ・ストリヤノフ氏）が逐語訳した。日本語部分の講演時間は45分程度にとどまっていたので、内容面では「舌足らず」という点を否めない。ただしロシア語圏では今のところ日本の経験についての情報が極端に不足している。本講演の速記録をディスカッション・ペーパーとして印刷したのは、少しでもこの情報不足を埋めたいと思ったからにほかならない。関係者の一助となれば誠に幸いである。

1995年1月

高山憲之

## С Т Е Н О Г Р А М М А

ЛЕКЦИИ ПРОФЕССОРА ТАКАЯМА В МИНИСТЕРСТВЕ ФИНАНСОВ РУ

г.ТАШКЕНТ

15 декабря 1994 года

Открывает - УСМАНОВ А.С.

Дорогие друзья! Мы рады приветствовать вас на нашей лекции в Министерстве финансов РУ. Я хочу представить вам наших гостей. Это профессор Такаяма, который работает в Университете Хито Цубаши в Токио. Сегодня он выступит с лекцией на тему "Развитие системы японского предприятия в рыночной экономике". Я думаю, здесь будут затронуты и подняты те вопросы, которые раскроют нам японский опыт, который, я думаю, будет полезен в какой-то мере для нас, поскольку мы находимся в такой проблемной ситуации и, исходя из таких близких сопротивлений или идентичности выбора нашего пути развития, где мы говорим о том, что мы должны переходить к регулированному рынку, а как раз японская модель рыночной экономики отличается таким моментом, как высокая роль и степень государственного регулирования экономики.

Вместе с этим, я хочу предоставить внимание, господин Коно, который является руководителем Управления международных исследований и сотрудничества в Институтеiscalьной и денежной политики Министерства финансов Японии.

Одной из целей визита наших японских друзей, данного визита в Ташкент, является подготовка и организация семинара в Ташкенте, который намечается провести в марте будущего года. И сейчас наши японские друзья встречаются со многими ведущими экономическими органами нашей республики для того, чтобы выявить те актуальные наши проблемы, которые лягут потом в основу формирования программы будущего семинара. И поэтому сейчас, когда мы послушаем эту лекцию, в течение этой лекции, если возникнут у вас какие-то вопросы, те проблемы, которые с вашего пожелания должны были бы

найти отражение в этом будущем семинаре, то мы были бы вам очень благодарны, если бы вы задавали вопросы, ставили бы проблемы перед нашими друзьями. Мы все это постараемся отразить в программе будущего семинара.

А сейчас я с удовольствием хочу предоставить слово господину Такаяма для его выступления по проблеме, о которой я уже сказал.

г.ТАКАЯМА: Прежде всего разрешите приветствовать вас!

Я считаю для себя большой честью, получив приглашение от уважаемых узбекских коллег, приехать сюда в Узбекистан и выступить перед вами. Конечно, лучше всего было бы, если бы я выступал перед вами на русском или на узбекском языке, но поскольку я не владею ни тем, ни другим, я буду говорить на японском языке и прошу простить меня за это.

Мне хотелось бы, прежде всего, остановиться на следующем. В каждом человеке имеется столько качеств, столько свойств, что их можно разделить на три основные категории. Прежде всего, это то, что дано человеку от бога. Вторая категория, то, что должен сделать человек, получив что-то от бога. И третья категория качеств, это то, что определяет благодарность человека за то, что дал ему бог. Конечно, самое естественное для человека, и самое хорошее – это осуществление третьей группы качеств, всегда помнить о благодарности. И мне бы хотелось сделать свое выступление для тех людей, которые разделяют качества третьей группы, о которой я говорил, именно применительно к экономике страны.

Тема моего выступления, здесь я добавлю от себя, немножко отличается от того, что было только-то сказано. Тема такая: "Общее представление о том, как перестроить экономику и осуществить ее дальнейшее развитие". Я бы хотел сказать несколько слов о том, как я себе в общем виде представляю это и о конкретных сред-

с твах и путях решения этого.

Основное содержание моего выступления можно было разделить на 6 основных пунктов. Первый пункт это то, что представляет собой движущая сила для экономического развития, является своего рода мотором. Второй пункт моего выступления о том, каковы функции рыночной экономики, как она функционирует. Третий пункт моего выступления, что такое финансово-денежное обращение, как они работают. Четвертый пункт – это каковы были недостатки, слабые места старой, советской системы экономики. Пятый пункт моего выступления это то, какие трудности возникают при переходе к рыночной экономике. И шестой пункт представляет собой то, что должно сделать правительство при переходе к рыночной экономике.

Итак, я перехожу к раскрытию темы лекции. Итак, что из себя представляют движущие силы, мотор экономического развития. Как мне представляется, такой движущей силой является стремление людей сделать свою жизнь счастливее, более богатой. И люди стремятся это делать каждый день, каждый год, в будущем году и т.д. Конечно, говорить об этом очень просто, в жизни все это значительно сложнее. Ну, подробнее хочу сказать об этом. Предположим, дело обстоит следующим образом. Допустим, есть два человека, одного зовут Алексей, другого Иван. Алексей думает построить свою жизнь таким образом, что главной доминантой его поведения является что-то получить в свои руки. И возникает такая ситуация, когда он хотел бы иметь не только то, что он имеет, но и то, что имеется у соседа. И для него это представляет важный смысл жизни. Как себя в этом случае будет вести другой человек, сосед, допустим, Иван? Если, допустим, Иван начнет молиться Богу и начнет просить его о том, чтобы Алексей не делал так, представим, что из этого получится. И если он

будет делать подобным образом, имеется в виду Иван, то жизнь его от этого вряд ли станет более хорошей. И если все люди на месте Ивана будут думать подобным образом, то жизнь будет очень скучной, очень бедной и не радостной. Лучше, наверное, будет если Иван сам будет думать о себе, о своей судьбе и сам попытается что-либо сделать в жизни, чтобы предотвратить неблагоприятные обстоятельства. И желательно, конечно, чтобы Иван строил свое поведение на основе принципов правды и справедливости, а не лжи и обмана. Для этого Иван должен что-то делать. А в таких условиях, которые сложились у него, дело принесет неизбежно какие-либо издержки в его жизни. Таким образом, каждый человек строит свое поведение из той обстановки, которая складывается вокруг него, и то, что он сам сделать в состоянии.

Можно, конечно, в таких условиях вести нечестное поведение, скажем, стать вором, а другой человек будет строить свое поведение в рамках какой-то справедливости, в рамках каких-то правил. И как я себе представляю, самым важным является то, чтобы каждый человек, а в совокупности и весь народ, имел твердую решимость, начиная с завтрашнего дня, начать улучшать свою жизнь. А чтобы достичь этого завтра, не обязательно делать так, как было вчера, или как было сегодня. Если каждый день повторять одно и то же, что было вчера и сегодня, то жизнь не начнет крутиться, вращаться так, как это нужно для достижения поставленной цели. Ни природные ресурсы, ни капитальные ресурсы в этом случае не будут прирастать. Необходимо выпускать новые товары, необходимо приобретать новое оборудование и машины для того, чтобы выпускать новые товары и улучшать свою жизнь.

В том случае, если вы будете в каждый следующий день делать немножко лучше, чем в предыдущий день, то постепенно экономическое развитие будет продвигаться вперед и жизнь будет налаживаться.

И в этом случае, конечно, необходимо, чтобы каждый человек прилагал возможные усилия. И я так себе представляю, что готовность человека трудолюбиво, напряженно работать является очень важной характеристикой любого народа. И для того, чтобы человек старался работать, старался трудиться для достижения более высокого жизненного уровня, необходимо в обществе создать определенную мотивацию. И необходимо построить жизнь таким образом, чтобы мотивация создавала для человека стимул делать всегда немножко больше, чем это предусматривается определенными нормами работы. Если люди работают только в определенных рамках и не более того, это будет один тип экономической системы. Если другой человек будет работать ниже этой нормы, то у других людей может возникнуть соблазн работать также, как этот человек. И это приведет к ухудшению общего положения. И в таком случае, человек, не выполняющий норму, должен как-то наказываться, штрафоваться. Для того, чтобы этого не случилось, необходимо создать определенный механизм в обществе. И здесь я перехожу ко второму пункту своей лекции – что такое конкуренция и для чего она нужна.

Как я себе представляю, в старой экономической системе конкуренции не было совсем. И будучи в Ташкенте, я сходил на базар. И как я себе представляю, базар, на который я ходил, является наиболее представительным, наглядным примером конкуренции. На базаре есть много людей, которые продают товары, и много людей, которые покупают товары. И люди, продающие один и тот же товар, в том случае, если их много, неизбежно вступают в отношения конкуренции. Также и люди, покупающие товары, это не один человек, а много людей. И, естественно, находится человек, который видит, как конкурируют между собой те, кто продает один и тот же товар, может использовать это для своей выгоды.

Если же находится только один человек, который продает один и тот же товар, то тогда таких отношений не возникает. И может возникнуть такая ситуация, что продается такой товар у одного продавца, который не удовлетворяет моим запросам. В случае если покупателей много, а продавец один, продавец в этом случае не прилагает достаточно усилий для того, чтобы удовлетворить все запросы покупателей. Он один, монополист. И поскольку продавец не прилагает достаточно усилий, чтобы повысить производительность труда, то все отношения, вся система работает достаточно не эффективно. Если на стороне предложения товара нет достаточно предложений этого товара, то это неизбежно приводит к тому, что на стороне покупателя не удовлетворяется в достаточной мере спрос. Поэтому, естественно, нежелательно, чтобы на базаре был один покупатель, один продавец. В этом случае издержки становятся очень высокими. И положение, которое складывается на рынке, вовсе не напоминает рыночную экономику. И самым главным здесь является создать обильный спрос, обильные предложения на стороне предложений, и соответственно многопротивное потребление, спрос на другой стороне. Значит, необходимо избегать при переходе к рыночной экономике монопольного положения на стороне предложений и монопольного положения на стороне спроса.

Если говорить об экономической системе Японии в этом смысле, то у нас в стране находится более 2 млн. предприятий. Большинство из этих предприятий являются малыми и средними предприятиями. И самым главным здесь является то, что нет никаких ограничений с точки зрения количества на стороне предприятий, производящих продукцию, ни на стороне потребителя. И если прибегать к какого-либо рода ограничениям на рынке, то построить рыночную экономику не удастся. В этом смысле в Японии имеется много предприятий,

которые выполняют не только чисто производственные, но и важные социальные функции. Например, компании Сони, Мацусита, Хонда, Сейко, Касио, Нинтен-до, Сега. Все эти предприятия начинали свой путь с того, что они были очень маленькими. И вот, руководители, менеджеры этих маленьких предприятий каждый день думали о том, как произвести такую продукцию, которая продавалась бы. И вот эти маленькие предприятия, все более и более отвечая запросам покупателей, смогли постепенно расширять свои масштабы и постепенно превратить в те известные нам большие предприятия, компании.

Надо сказать, что в самом начале пути Японии к рыночной экономике, такого рода крупных предприятий было тоже не один и не два. Когда вы принимаете решение купить какую-либо вещь, вы смотрите, естественно, качество товара, изучаете его, сравниваете у разных производителей тот или иной товар. Это и есть конкуренция, это и необходимо для рынка.

Те же предприятия, которые не могут производить продукцию, которая продается, они постепенно разоряются в условиях рыночной экономики, не выживают.

Вот, для того, чтобы пройти такой путь, необходимо выделять для себя приоритетные, самые важные предприятия. И мы переходим к 3 пункту моего выступления о том, что такое предприятие, что оно из себя представляет. У меня есть, правда не очень большое, представление о том, что такое предприятие в Узбекистане. Когда мне удалось посетить несколько предприятий, комбинатов и компаний.

Прежде всего, хотелось бы сказать, что в Японии на каждом предприятии имеются свои менеджеры, которые самостоятельно

определяют наиболее важные направления деятельности предприятия. Эти люди несут ответственность за то, как организовывать производство, как продавать товары, и вообще несут ответственность за общую производительность производства. И в их функции входит то, чтобы где купить ту или иную сырьевую продукцию, где и как продать тот или иной товар. В случае, если мы рассматриваем не просто предприятие, а крупное предприятие, важным является то, что большое воздействие на формирование политики, курса такого крупного предприятия оказывают уже акционеры. И в этом случае, где продавать товар, как организовывать производство – ответственность несет также менеджер. И в этом случае акционеры, их роль сводится к тому, что они в основном получают только дивиденды. И нормальным поведением акционеров в этом случае является следующее, когда цена на акции падает, дивиденды падают, акционеры стремятся продавать акции, курс акций падает, или наоборот, если предприятие распределяет большой дивиденд, акции раскупаются и предприятие улучшает свою работу.

Таким образом, вы видите, что между управленческим слоем и теми, кто владеет акциями, имеется разрыв. И как я себе представляю в старом Советском Союзе такой системы ни на предприятиях, ни в колхозах, ни в комбинатах не было. Как мне представляется, роль предприятия или колхоза в бывшем Советском Союзе сводится к единичной роли одного предприятия, или сельскохозяйственного предприятия в Японии.

Вот, в системе, в бывшем Советском Союзе, на предприятиях или в колхозе, расположенных на одной точке было такое положение, что они не принимали решение о своем единстве. Поэтому возникает вопрос: почему старая система функционировала недостаточно эффективно? Потому, что люди, которые в такого рода предприятиях и колхозах отвечали за их деятельность, не могли принимать

самостоятельного решения о том, где и как продавать выпускаемую продукцию. А если и возникали какие-либо важные проблемы, вопросы в деятельности таких производственных единиц, то они уже решались в других административных подразделениях, в других административных органах. И сложилась такая ситуация, что администраторы на предприятиях и в колхозах, в общем и в целом, и не несли ответственность за то, насколько хорошо работала их производственная единица. И я думаю, что именно по этому прежняя система потерпела поражение, не состоялась, потому что наиболее важные вопросы не решались непосредственно на производственных единицах.

Как я себе представляю, сейчас у вас в Узбекистане постепенно разворачивается процесс приватизации. Приватизация не сводится к тому, что у предприятия становится много владельцев. Главным образом, посредством разнообразной экономической деятельности поднять производительность. Это главное направление приватизации, главная цель. И в этом случае люди, которые управляют на производстве, которые входят в производственную единицу, они получают непосредственный стимул для увеличения и производства, и производительности. И в этом случае неизбежно наделить людей, которые управляют производством, в том числе предприятиями, функциями самостоятельного принятия решения. И если по рекомендации менеджеров предприятия производят продукцию, которая не покупается, то предприятие терпит крах, а люди, руководители должны уйти из рынка данной продукции.

Таким образом, возникает проблема ответственности менеджеров за предприятие. И менеджеры в этих условиях должны постоянно думать о том, как производить продукцию более хорошую чем на других предприятиях и по более низким ценам.

И поэтому менеджеров в этом случае необходимо наделить полномочиями и функциями, самостоятельно определять где, как, когда и по каким ценам закупать необходимую продукцию, сырье. Они же должны обладать правом определять кто будет работать на предприятии, какие выполнять функции, кого нужно уволить с работы, если это необходимо. Они должны также определять, какое оборудование покупать, какую производить продукцию на основе применения этого оборудования и другие производственные вопросы. И этих же менеджеров необходимо наделить функциями определить, где продавать произведенную продукцию, по каким ценам и т.д.

Обязанностью менеджера является то, чтобы определять кому и сколько продавать произведенную продукцию. Ответственностью менеджеров является то, где получить кредиты, какие кредиты. Также менеджер должен определять как распределить, кому распределить полученную от продажи прибыль.

Таким образом, вы видите, какие важные функции должны осуществлять на предприятии менеджеры. Если этого нет, то предприятие не сможет работать. Таким образом, внутри предприятия, если посмотреть на его структуру, должны существовать подразделения, которые принимают самостоятельные решения в перечисленных выше направлениях. И можно сказать, что самой важной задачей приватизации является не увеличение числа акционеров, а увеличение числа менеджеров, которые способны принимать самостоятельные решения. Я могу сказать, что в Японии на предприятиях, которые сумели добиться успехов в своем развитии, такого рода способных менеджеров много. Конечно, в качестве дополнения хотелось бы сказать, что способности, таланты, которые необходимы для предпринимательской деятельности на предприятии и для деятель-

ности административных органов, конечно, различаются друг от друга. Менеджеры на предприятиях, прежде всего, думают о том, как, напряженно работая, получить больше прибыли, денег. Что же менеджера в административной сфере, специалистов, то их первоочередной задачей вовсе не является получение денег. Тем не менее предприятие не сможет развиваться, если на нем не будет способных менеджеров, и в свою очередь, в административной системе тоже не будет способных людей. И мне бы в связи с этим, говоря об этом, в своем выступлении обратить внимание на следующее. Мне хотелось бы немного поговорить о том, какие недостатки, проблемы существовали в старой, советской системе. А именно, возможно я немного повторюсь, что в старом Советском Союзе не было четкого разграничения между менеджерами на предприятиях и специалистами в административной системе. И не было такого разделения, которое бы предусматривало бы четкое разграничение между менеджерами в колхозах и на предприятиях и в административной системе. И естественно, система не могла нормально развиваться, когда менеджеры, работавшие там и там, не могли принимать самостоятельных решений. Этот недостаток, порок был заложен в самой системе.

Я не могу сказать, что люди, которые были менеджерами в старом Советском Союзе, в Узбекистане, в России, все люди были уж такие плохие. Я думаю, что где бы ни работали люди, у всех у них есть большие потенциальные возможности. Различие состоит только в том, есть ли в стране система, способная оживить такого рода потенциальные возможности, таланты человека, или нет. И поэтому я еще хочу сказать, что при создании рыночной экономики первой отправной точкой является четкое разграничение менеджеров, работающих на производстве, и управленцев, работающих в административных органах.

Второй недостаток системы, очевидно, состоял в том, что у людей не возникало стимула работать больше постольку, поскольку этих людей с разными возможностями, с разными способностями уравнивали, закладывали в систему одинаковые нормы производства. Вот, в Японии есть такого рода болезнь. А именно, эту болезнь можно назвать так, что в Японии существует тоже своего рода уравниловка, которая неблагоприятно влияет на экономику. То есть у людей не возникает в известной мере стимула работать больше, если их статус на предприятии примерно соответствует статусу тех людей, у которых меньше способностей. При этом возникает необходимость каким-либо образом наказывать людей, которые не стараются работать.

З недостаток старой системы, по-видимому, состояло в том, что чрезмерное внимание уделялось базовым отраслям экономики, в частности, тяжелой промышленности. Надо сказать, что в Японии на первом этапе послевоенного развития тоже первостепенное внимание уделялось развитию тяжелых отраслей промышленности, а позднее отраслям, производящим инвестиционные товары.

Надо сказать, что примерно то же самое сложилось и в соседней с Японией страной, в Южной Корее, где черная металлургия и другие такого рода отрасли заняли непомерно высокий удельный вес в общем производстве. Но Южная Корея выбрала для себя положительные стороны и плюсы в том международном рынке, в который она включилась со своей внешней торговлей. А выбор ее состоял в том, чтобы импортировать прежде всего ту продукцию, производство которой было бы связано с большими издержками в Южной Корее, и экспортовать ту продукцию, издержки на производство которой были бы меньше. И это нельзя сказать про внешнюю торговлю бывшего Советского Союза или стран СЭВ, которые образовывали соответствующую экономическую систему. И по-видимому, одна из причин этого положения в бывшем

Советском Союзе и стран СЭВ, сложилось в том, что люди, определявшие внешнюю торговлю, не были специалистами здесь. В нашей стране, В Японии такого рода положения не сложилось. сложилась такая экономическая ситуация, которую можно охарактеризовать словами "кей - хаку - тан - сё",

Здесь 4 понятия. Значение первого понятия "кей" означает легкий. "Хаку" - значение тонкий, легкий по весу. "Тан" - значение короткий, не очень длинный. "Сё" - значение маленький, небольшой по размеру. И то, что Япония сумела достигнуть успехов в своем экспорте объясняется прежде всего тем, что предприятия Японии сосредоточились на производстве продукции, характеризуемыми вот этими словами: "кей-хаку-тан-сё."

Думаю, возьмем "молнии", которые применяются в брюках. Например, компании "УКК", эти три буквы, которые написаны на "молнии", они имеют мировое значение в этой области. Или компании подобные "Никон" и "Олимпикус", производящие фотоаппараты, или такие предприятия известные во всем мире, которые производят радио, магнитофоны и часы.

Поэтому в условиях, когда в стране не хватает иностранной валюты и существуют другие экономические ограничения, концентрировать все свои усилия на развитии отраслей тяжелой промышленности является не лучшим выходом.

Конечно, так со стороны трудно объяснить вот эти понятия "кей-хаку-тан-сё". Но в том случае, если вы работаете в этой области, в этом направлении, рано или поздно вы начинаете чувствовать, что производство такого рода продукции значительно более эффективно, дает большую товарную стоимость, чем та продукция, скажем, которая производится в отраслях тяжелой промышленности.

И в этих отраслях, которые характеризуются этими четырьмя словами, технический прогресс и нововведения производятся значительно быстрее, чем в отраслях тяжелой промышленности. И это создает такой деловой климат, когда сегодня нельзя жить как вчера, а завтра жить так как сегодня. И это приводит к тому, что на такого рода предприятиях работает много людей, которые должны обладать способностью и приоравливаться, прилагаясь к постоянным изменениям в экономической жизни. И менеджеры на таких предприятиях должны обладать специальным духом, чутким к нововведениям.

Такого рода примеров много. И много примеров того, как предприятие не добивается успехов, если такого рода менеджеров нет. Я думаю, что только тот лидер, менеджер сумеет добиться успехов, если он каждый день в меняющейся экономической обстановке сможет находить для работающих на предприятии новые слова, новые подходы.

Следующим недостатком прежней экономической системы было то, что в ней явно недостаточное внимание уделялось развитию третичного сектора экономики, сферы услуг, куда включается оптовая продажа, оптовые закупки, средства, финансовая сфера услуг и т.д. Я думаю, что это происходит от того, что этой сфере недостаточное внимание уделял Карл Маркс, а именно то, что он провозгласил, что сфера услуг не является сферой материального производства, скажем так. А именно то, что в условиях рыночной экономики не кто-либо, а само предприятие в условиях работы на рынке определяет, что лучше всего продать по самым низким ценам, касается ли это самолетов, судов или другой продукции.

И пятый недостаток прежней системы состоял в том, что в бывшем Советском Союзе, и в странах СЭВ, недостаточное внимание

уделялось торговле, и в частности, внешней торговле. А в мире сложилась такая ситуация, что именно в международной торговле, во внешней торговле продаются товары наиболее высокого технического уровня по наиболее рациональным мировым ценам. И это игнорирование международной внешней торговли привело к тому, что это и привело к неудаче. Мне как-то один человек говорил о том, что в рамках СЭВ торговля шла не очень качественными товарами, довольно устаревшими товарами. И это не являлось тем местом (имеется в виду внутриСЭВовская торговля), где реализовывались <sup>не</sup>самые передовые, <sup>не</sup>самые хорошие товары, а наоборот не очень хорошего качества.

Шестой недостаток прежней системы, очевидно, состоял в том, что недостаточное внимание уделялось чисто техническим вопросам, техническому прогрессу, подготовке

кадров и т.д.

Дело в том, что людям, работавшим в сфере техники в вашей стране, всегда говорилось о том, что наш технический уровень всегда соответствует мировому. Это был чисто технократический подход.

И совершенно ясно, что если уровень инженеров, специалистов недостаточно высок, они образуют достаточно тонкий слой интеллектуальной элиты, то продавать на мировом рынке товары с высоким по технологическим уровнем и приемлемым ценам не удается.

В том случае, если страна, правда, рассчитывает на то, что она добьется успехов, только заимствуя иностранные достижения, то она далеко особо не уйдет. Передовая технология не является только тем, что выращивается в других странах. Дело в том, что в современных условиях темпы научно-технического прогресса очень высокие. Только вы успели добиться хорошего, высокого технического уровня в одной отрасли, как в другой-третий, четвертой-пятой отраслях технический прогресс привел к тому, что уровень этот стал еще выше.

Поэтому, конечно, необходимо в Узбекистане, как это делалось в Японии и в других странах, придавать очень большое значение техническому прогрессу и воспитанию инженеров, тем не менее это является не единственной предпосылкой к неединственным условиям. Так что это само по себе не является, технический прогресс, условием движения вперед. Еще имеются необходимые для этого предпосылки.

Важным является еще и то, как вы умеете продавать те технические достижения, в которых вы сумели добиться успехов. То есть вы сумели добиться какого-то успеха в каком-то направлении научно-технического прогресса, если вы будете продавать эти достижения по высоким, неприемлимым ценам, вы не достигнете успеха. То же самое относится и к импорту иностранных достижений в этой области, где существует много различного рода сложностей. Короче говоря, при импорте иностранной техники, технологий нужно определить не только насколько высока стоимость того или иного достижения, но и насколько оно может быть эффективно использовано в ваших условиях, с какой отдачей. И только в том случае, когда вы умело, с толком сумеете распорядиться приобретенной иностранной технологией, только в этом случае вам удастся хорошо заработать, скажем так. То есть здесь важным является не только то, как вы умеете управляться с иностранной техникой, но и важным является произвести обоснованный экономический расчет применения этой техники, насколько она повлияет на издержки производства, насколько произведенные товары на основе этой техники, каковы будут издержки на хранение, перевозку этих товаров и т.д., короче говоря, нужен экономический расчет. И это хорошо понимали на предприятиях машиностроительного комплекса Японии. И надо сказать, что в Японии предприятия, в основном мелкие и средние, которые

только заимствовали иностранную технологию, закупали только иностранную технологию, особых успехов не добились. То есть люди, которые производили только поверхностные расчеты, поверхностный анализ того, что могут дать иностранные достижения, успехов не добились. То есть существует необходимость дать всестороннюю, многостороннюю оценку того, как технические достижения, с экономической точки зрения, оказывать благоприятное воздействие на ваши предприятия.

И еще об одном недостатке прежней системы я хотел бы сказать. Это чрезмерно высокий удельный вес в экономике сырьедобывающих отраслей. Дело в том, что в мире достаточно много стран, где нет изобилия природных ресурсов. Например, Япония является страной, которая очень бедна природными ресурсами. Я хотел, чтобы вы поняли, что Япония, если смотреть с этой точки зрения, богата человеческими, интеллектуальными ресурсами, а также менеджерами, способными делать то, о чем я говорил раньше. И для Японии самым важным стало то, насколько подготовлены такого рода специалисты, насколько они способны создать внутри предприятия, внутри компании определенный дух движения вперед. И поэтому можно сказать, что чрезвычайно важным является вложение в создание мотивации к труду для воспитания вот такого рода кадров.

Теперь переходим к 5 пункту моей лекции, это то, какие возникают трудности при переходе к рыночной экономике. Переход от плановой экономики к рыночной кардинальным образом отличается от того, как мы поворачиваем выключатель света, то есть таким же образом, как отличается между собой система, основанная на производстве товаров, и система, ориентированная на духовные ценности. То есть переход означает полный передел системы, то есть необходимо понимать, что с самого начала при переходе к

рыночной экономике такого рода изменения нужно производить. И по возможности, конечно, нужно стремиться при этом переходе избежать излишних жертв, излишних неудобств для людей, которые попали в переходный период. Ну, и конечно, можно предположить, что люди, которые процветали при старой системе, которые умели много зарабатывать при старой системе, могут много потерять, работая уже в новых условиях. И наоборот. И этому вопросу, всемерному сокращению жертв и других социальных издержек, нужно уделять самое большое внимание. То есть другими словами, это потребует времени для того, чтобы избегать такого рода социальных издержек при переходе от старой системы к рыночной экономике.

И тут нужно себе представить, что при этом переходе надо по возможности сохранить то ценное, что может остаться в условиях рыночной экономики, и улучшить что-либо там, где есть эта рыночная экономика. К счастью, как я вижу, в Узбекистане не приняли решения одним махом перейти к рыночной экономике. Я думаю, что это очень мудрый выбор, что Узбекистан постепенно, шаг за шагом переходит к рыночной экономике. В этом переходе, на мой взгляд, чрезвычайно важным представляется такое мероприятие как либерализация цен. Если это сделать одним махом, то это неизбежно приведет к инфляционному взрыву. Почему? Потому что не хватает предложений. Поэтому если одним махом освободить цены, то в этих условиях цены взметнутся вверх. Таким образом, стоит вопрос, как увеличить предложение товаров, продукции. И поэтому необходимо при либерализации цен всемерно продумывать вопрос об увеличении на стороне предложений.

Либерализация цен является действительно необходимым мероприятием. И уж если проводите, то нужно помнить, то каких-то жертв здесь не удастся избежать.

Наиболее мудрым здесь является, проводить либерализацию цен постепенно, чтобы те негативные социальные последствия, которые возникают при этом, шаг за шагом разрушать.

Следующий момент, возникающий при переходе к рыночной экономике, я в какой-то мере касался его, говоря о структуре предприятий, это строительство новой финансовой системы. Как я уже говорил, при старой системе существовало сращивание, своего рода, между управленцами на предприятиях, и управленцами, работающими в административной системе. То есть повторюсь еще раз, что необходимо тем управленцам, которые работают в административной сфере, отдать их функции, а тем, кто работает в производственной сфере, чтобы они выполняли только свои функции. На западных предприятиях менеджеры выполняют только свои деловые функции на предприятии. То есть управленцы на Западе не занимаются строительством дорог, школ или других социальных объектов. Все, что имеет отношение к административным вопросам, а не чисто коммерческие вопросы, все это передано административным органам. И на Западе обычным является то, что именно административные органы осуществляют все функции, не связанные с получением прибыли, зарабатыванием денег. И это приносит определенные успехи, через систему социального страхования, социального обеспечения, производится поддержка людей, работающих в частном секторе – и это обеспечивает успех.

И здесь я бы хотел еще раз подчеркнуть, что необходимо создать новую, стабильную финансовую и, особенно, налоговую систему. Я думаю, что вам необходимо обратить самое пристальное внимание на то, чтобы построить новую налоговую и финансовую систему. И также необходимо построить новую систему,ирующую в направлении социальной поддержки работающих. И необходимо

тоже самым серьезным образом думать о том, как создать устойчивую банковскую систему, систему банковских, финансовых и прочих услуг.

Также существует много проблем в создании новой системы товарного обращения, в доведении товаров до потребителя, регулирования товарных потоков. И необходимо создать совершенно новую систему бухгалтерской отчетности на предприятиях. Необходимо самым внимательным образом изучить то, как составляются балансы, в частности балансы прибыли и убытков, на предприятиях.

Также, мне кажется, существует необходимость в том, чтобы пересмотреть, перестроить систему помощи безработным, систему медицинского обеспечения, систему страхования и т.д. Необходимо также освобождаться от людей, которые не способны перейти к новой системе статистики в стране. То есть другими словами, существует необходимость в перестройке статистической системы, статистической службы на основе применения международных стандартов. Существует также необходимость в новом курсировании, в новом движении информационных потоков в обществе, информации. Никак нельзя создать такую систему, в которой информация была бы монополией определенной группы. Информацией должны пользоваться все. И я думаю в связи с этим, что именно эта система информационных потоков, информации является своего рода и политической проблемой. Поскольку такого рода вопросы информационных потоков уходят за пределы чисто экономических вопросов, я больше этого касаться не буду.

И последний, 6 пункт моего выступления касается того, как должны работать административные и правительственные органы, каким образом осуществлять контроль. И здесь необходимо, прежде всего, внимательно изучить тот опыт, который у вас в администра-

тивной системе управления при старой системе, ознакомиться с тем полезным, что есть в рыночной экономике в этой сфере, и применительно к своим условиям принимать соответствующие решения. И здесь я еще раз хочу повторить, что необходимо создать систему, которая бы четко разграничивала административный, правительственный аппарат, бюрократию и деловой мир, менеджмент.

Как я полагаю, то, что делают правительственные органы, бюрократия, чиновничество, можно разделить на краткосрочные действия и на долгосрочную перспективу. Как я себе представляю, пока у административной системы нет готовности работать на долгосрочную перспективу, принимать долгосрочные решения. Видимо пока и невозможно планировать такого рода решения, расчетанные более чем на 10 и 20 лет.

В связи с этим хотелось бы сказать, что еще примерно 10 лет назад, практически не было людей, которые могли бы предсказать крах советской системы. С 1973 по 1979 годы цены на нефть значительно поднялись. В то время также не было людей, которые могли бы предположить, что в начале 80-х годов эти цены резко понизятся и это будет продолжаться на протяжении всех 80-х годов. Тогда же никто не ожидал, какие предприятия в этих условиях, новых условиях, сумеют добиться успеха.

В Японии в этой связи произошли очень большие изменения в экономической структуре страны. Еще какое-то время назад главными экспортными товарами Японии, скажем, был шелк и металл, ткани, производство которых строилось на основе использования хлопка, или другие синтетические ткани. И в те годы, в 50-е годы, после войны ведущими отраслями японской экономики были текстильная и угольная промышленность. А сейчас мы достигли такого уровня развития, что угольной промышленности в Японии осталось очень мало, фактически нет.

Затем быстрыми темпами стало развиваться в Японии судостроение и машиностроение. А сейчас процветает электронная промышленность и производство автомобилей. А сейчас процветают такие компании, которые связаны с новейшими технологиями, как компания "Нинтен-до". Таким образом, вы видите, что круг компаний, которые добивались успехов в условиях рыночной экономики, постоянно менялся. И в этих условиях чрезвычайно важно иметь дух приспособления к новым меняющимся условиям.

Еще 10-15 лет тому назад можно было бы думать, что именно эти отрасли являются самыми важными в структуре экономики страны, прошел срок и уже совсем другие отрасли стали самыми важными. И это определили рыночная экономика, рынок.

Конечно, определить за 10-20 лет заранее какие отрасли в условиях рыночной экономике станут наиболее процветающими, очень и очень трудно, если невозможно. Поэтому в этой связи чрезвычайно важная задача правительства, которое на долгосрочную перспективу должно выращивать, пестовать отрасли, которым придается большое значение в экономике, и которые пока еще не являются процветающими в существующей структуре. А такие отрасли, которые будут важными через какой-то период, это определит не правительство, это определяет рынок. Только это нужно увидеть.

Я думаю, что в ваших условиях переходного периода для правительства чрезвычайно важным является определить такого рода отрасли. Я, конечно, хорошо понимаю, что есть много отраслей, которые пока не могут свободно продавать свою продукцию, отрасли, которые ограничены нехваткой иностранной валюты. Поэтому есть отрасли, которые явно испытывают недостаток со стороны предложения, и уже сейчас необходимо такого рода отрасли, рассчитывая на будущее, воспользоваться путем оказания им соответствующей помощи, пособий, поощрения. И пока такого рода отрасли, рассчитанные на будущее,

не смогут получить достаточных импульсов, достаточно валюты будут зарабатывать от внешних рынков, на этот период правительство должно такие отрасли всемерно поддерживать. И по мере того, как рынок, внешняя торговля начнет для того рода предприятий приносить плюсы, приносить достижения, роль правительства в поддержании этих отраслей постепенно сойдет на "нет". И здесь чрезвычайно важным является то, чтобы правительство четко определяло для себя, чем оно будет заниматься каждый следующий год.

И здесь есть 4 момента, важных момента, как правительство может осуществлять такого рода составление планов, рассчитанных на год вперед. Прежде всего, как правительство определяет общую экономическую обстановку, конъюнктуру страны в будущем году, а также определение других макроэкономических показателей, например, общий спрос, общие предложения и т.д.

Второе, что правительство конкретно собирается делать в области поддержки, воспитания, формирования основы промышленности. А именно в таких отраслях как строительство дорог, мостов, средств связи, выпуска оборудования для телемахской связи, телефонов и т.д. А также в том, что связано с развитием инфраструктуры, нацеленной на жизнь людей. То же самое относится и к созданию такого рода основы для отраслей сельского хозяйства. То же самое относится к отраслям энергетического комплекса, для производства нефти, газа, угольной промышленности – что конкретно собирается делать в этих отраслях в следующем году. То есть чрезвычайно важным является то, что правительство должно вынести для себя четкое решение относительно того, что оно будет делать в поддержке тех отраслей, которые были перечислены, именно базовой экономики.

Конечно, такого рода отрасли, о которых шла речь, занимают большой удельный вес в экономике. Тут же надо иметь в виду, какое внешнее влияние, со стороны внешних факторов может быть на экономическую обстановку. Также важным является то, что собираются предпринять органы, осуществляющие политику в области строительства в стране. То есть другими словами, важным является определение порядка определения приоритетов для такого рода отраслей, образующих основу экономики.

Следующий, Третье, что необходимо для разработки планов на следующий год, это определение политики в области накоплений и сбережений в стране. Естественно, это подразумевает исключение источников, ресурсов из-за границы.

Четвертым, важным является определение пропорций между отраслями, производящими потребительские товары, и отраслями, производящими инвестиционные товары. Если подавлять, недооценивать развитие отраслей, производящих инвестиционные товары, то это ведет к тому, что не удастся достигнуть высоких темпов развития в отраслях, производящих потребительские товары. Если же, наоборот, уделять чрезмерное внимание производству инвестиционных товаров, то это приведет к большим жертвам со стороны населения. Короче говоря, есть определенное соотношение между отраслями, производящими такого рода товары. И здесь необходимо принять своего рода политическое решение о том, каково должно быть соотношение при производстве товаров инвестиционного спроса и при производстве потребительских товаров.

И, конечно, это все должно приниматься на уровне высоких, правительственные органов. Конечно, правительство не может все по полочкам, по позициям расписать, что и как нужно производить. И то, что я вам сейчас рассказываю, четыре предпосылки составления

планов, является необходимым условием для развития рыночной экономики.

Помимо такого рода краткосрочных взглядов правительства на экономику, есть необходимость долгосрочного ведения этих проблем по следующим причинам.

Первая причина состоит в следующем: необходимо проводить политику воспитания, выращивания мелких и средних предприятий. И благоприятное экономическое положение, льготы для такого рода предприятий нужно все время предусматривать в экономической политике. Для того, чтобы экономика могла полноценно функционировать, необходимо большое количество мелких и средних предприятий. То есть необходимо создать такую систему, которая бы всемерно содействовала тому, чтобы выживали и процветали предприятия, которые способны это делать; и для предприятий, которые не способны этого делать – необходимо делать. И вы реально представляете, что часто в жизни, часто складывается так, что мелким и средним предприятиям не хватает капитальных ресурсов. Поэтому чрезвычайно важным является то, чтобы проводить политику, которая была бы нацелена на создание специальных фондов, социального механизма финансирования, оказания помощи мелким и средним предприятиям.

И второе, рассчитанное на длительную перспективу, о чем говорилось раньше, является создание нормальных условий в стране для работы людям, которые хотят работать.

Вы знаете, что Америка, например, стала страной, которая больше всего заимствует способных людей из других государств. И есть такая причина для этого положения. И тут между различными народами существует различия. Например, японцы, когда едут работать в Америку, они думают о том, как вернуться в Японию.

Американцы думают, что их страна хорошая, что здесь есть самые хорошие условия для реализации человеческих возможностей и т.д. Однако японцы, даже самые способные, работая в США, никогда не думают так и всегда хотят вернуться в Японию. Я в свое время на этот счет получил много хороших советов, рекомендаций со стороны известного японского экономиста Комия ...

Этот известный специалист после окончания Токийского университета поехал на продолжение учебы в США. И после этого он мне говорил, проучившись в Америке, он бы не хотел больше получать образование в США. И вовсе не потому, что ему не нравились те финансовые предложения, которые ему делали, когда он получил ученую степень профессора. Почему? Если посмотреть чисто финансовую точку зрения, что получается профессор в Японии, и то, что получается профессор в Америке, вроде бы в Америке больше получается, но в Америке платят и больше налогов. Короче говоря, профессор Комия, отказавшись от лестных предложений, которые ему сделали в США, вернулся в Японию и стал работать здесь.

Я хочу подчеркнуть, что самой важной проблемой является создание таких условий, чтобы самые талантливые люди в вашей стране хотели вернуться и работать для своей страны.

В качестве примера могу сказать, что в старом Китае, когда он работал в условиях плановой экономики, наиболее способные люди уезжали за границу учиться, но после этого не хотели возвращаться домой. И это оказало на Китай крайне большое негативное воздействие. И вам в Узбекистане, как я думаю, необходимо создать такое общество, чтобы молодые люди, выезжая за рубеж, получая образование, обязательно бы хотели и возвращались домой.

## (заключении)

И кратко в ~~х~~ я хотел бы сказать следующее:

Я бы очень хотел бы, чтобы вы, узбекский народ, как можно скорее пришли в хорошую, процветающую жизнь, т.е. чтобы вы и после старой системы, которая у вас была могли бы как можно скорее реализовать свои возможности и прийти к такой жизни. И мне бы хотелось, чтобы вы этого добивались, имея чувство собственного достоинства и гордости. И также, чтобы вы, когда получаете какие-то советы и рекомендации, не принимали их односторонне, как говорится в чистом виде. То есть желал бы, чтобы вы продвигались вперед, учитывая все это, перерабатывая и делали применительно к своим условиям. Сейчас настало время выстоять для вас.

И я лулюю, что в связи с этим будущее в ваших руках. Большое вам спасибо за внимание.

(Аплодисменты.)

г-н КОНО: Я так понимаю, что поток вопросов вроде кончается.

К сожалению, для нас, представителей Министерства финансов, совершенно очевидно, что не так много времени для того, чтобы ответить на все ваши вопросы. Поэтому мы бы хотели в марте будущего года устроить семинар. И собственно говоря, мы и приехали для того, чтобы, встретившись с вами, прослушав вас, определить тему семинара в марте будущего года. Давайте рассматривать выступление уважаемого профессора Такаямы как своего рода предварительное выступление, который ввел вас в курс дела. А по более конкретным вопросам, проблемам мы поговорим в марте будущего года.

Я думаю, что приедут на семинар не только ученые, такие как профессор Такаяма, но и представители Министерства финансов Японии, частные лица, из правительственные организаций. Большое вам спасибо за внимание. И этим я хотел бы закончить свое краткое выступление.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВУЮЩИЙ: Если мы договоримся так. Для того, чтобы построить реальную программу этого семинара, с учетом ваших потребностей, мы встречались с руководством ваших организаций в эти дни и ряд вопросов был поставлен. Может быть они носили более общий характер. А вы, как специалисты, может быть потребуется большая конкретизация. И поэтому, если вы сейчас оставите свои координаты, тогда в первую очередь, завтра мы подготовим стенограмму данного выступления, данной лекции, и потом будем вам рассылать. И после этого, мы оставляем вам свои координаты и вы направляете, может быть, в письменном виде те вопросы и проблемы, которые надо бы поднять на этом будущем семинаре. Мы попробуем их систематизировать, и с господином

Коно будем потом переписывать эту программу, принимать ее, и постараемся максимально учесть ваши просьбы, потребности. Наши координаты: НИИ финансов и цен при Минфине. Телефон : 39-10-57, 39-13-79 - Анаркулова Икбар Хакимовна, она ученый секретарь института . Можно будет связываться и передавать ваши предложения.

Тогда этим мы завершим нашу встречу.

Разрешите от вашего имени и поблагодарить профессора Такаяму за очень содержательную лекцию. Я предварительно предполагал, какие вопросы будут раскрываться в этой лекции. К сожалению, мы не имеем больше времени, ведь вопросов могло быть и больше.

Большое спасибо всем.

(Аплодисменты.)

### Стенографистка Рахматулина Г.Ф.

ОТП. В. З. ЭКЗ.

Discussion Paper Series (A)

271. Shin-ichi Fukuda, "Endogenous Exchange Rate Fluctuations under the Flexible Exchange Rate Regime," March 1993.
272. K. Suzumura & J. Ishikawa, "Voluntary Trade Restraints and Economic Welfare," March 1993.
273. Osamu Saito, "Infant mortality in pre-transition Japan: levels and trends," March 1993.
274. 久保庭真彰「ロシアの1992年貿易実績」, 1993年3月。
275. Kwan S. Kim, "The Political Economy of Trade Liberalization and Integration: The Case of U.S.-Mexico Relations," May 1993.
276. B. Dutta & K. Suzumura, "On the Sustainability of Collaborative R&D through Private Incentives," May 1993.
277. Noriyuki Takayama, "The Japanese Experience in Social Protection," May 1993.
278. S. Fukuda & J. Cong, "The Adverse Selection Effects of Net Worth and the Crash of Land Price: Welfare Effects of Demand and Supply Shocks under Asymmetric Information," August 1993.
279. 清川雪彦「村の経済構造からみた組合製糸の意義——大正期の群馬県の事例を中心に」, 1993年8月。
280. N. Takayama & Y. Kitamura, "Household Saving Behavior in Japan," August 1993.
281. K. Suzumura & A. Goto, "Collaborative Research and Development: Economic Analysis in the Light of Japanese Experience," September 1993.
282. Shin-ichi Fukuda, "Intrinsic Uncertainty and Extraneous Uncertainty: Sunspot Equilibria and Periodic Cycles under Fundamental Shocks," November 1993.
283. T. Kariya & H. Tsuda, "New Bond Pricing Models with Applications to Japanese Data," December 1993.
284. Kotaro Suzumura, "Oligopolistic Competition and Economic Welfare: The Effects of Ownership Structures," December 1993.
285. Tuvia Blumenthal, "Labor Adjustment Policy in Japan," December 1993.
286. S. Fukuda & H. Toya, "The Role of Human Capital Accumulation for Economic Growth in East Asian Countries," February 1994.
287. J. B. Rebitzer & T. Tsuru, "The Limits of Enterprise Unionism: An Empirical Examination of the Causes of Union Decline in Japan," February 1994.
288. S. Fukuda & N. Sagara, "Near Rationality and Sunspot Equilibria," February 1994.
289. S. Fukuda & Ji Cong, "On the Choice of Invoice Currency by Japanese Exporters: The PTM Approach," March 1994.

290. H. Kurata & T. Kariya, "LUB for the Covariance Matrix of a GLSE in Regression with Applications to an SUR Model and a Heteroscedastic Model," March 1994.
291. K. Odaka, "The Changing Nature of Capital Formation in Pre-Modern Japan," March 1994.
292. T. Kariya & Y. Konno, "Double Shrinkage Estimators in the GMANOVA Model," May 1994.
293. 高山憲之「日本の社会保障（中国語版つき）」1994年6月。
294. Yukihiko Kiyokawa, "Technology Choice in the Cotton Spinning Industry: the Switch from Mules to ring Frames," June 1994.
295. Kotaro Suzumura, "Interpersonal Comparisons of the Extended Sympathy Type and the Possibility of Social Choice," July 1994.
296. Shin-ichi Fukuda "Asymmetric Information and Endogenous Stock Price Volatility: An Asset Pricing Model of Sunspot Equilibria," August 1994.
297. Y. Konno, T. Kariya & W.E. Strawderman "Construction of Improved Estimators for the Regression Coefficient Matrix in GMANOVA Model," October 1994.
298. H. Fujiki & Y. Kitamura "Feldstein-Horioka Paradox Revisited" October 1994.
299. K. Fukao "Coordination Failures under Incomplete Information and Global Games," October 1994.
300. K. Fukao, T. Izawa, M. Kuninori and T. Nakakita "R&D Investment and Overseas Production: An Empirical Analysis of Japan's Electric Machinery Industry Based on Corporate Data," November 1994.
301. R. Boyer "Wage Austerity Or/And An Educational Push: The French Dilemma," December 1994.
302. 久保庭眞彰・伊藤 康「スウェーデンの産業構造と環境－1985年を中心として－」1995年1月。
303. 高山憲之「経済再建と経済発展をどう進めるか－－基本的な考え方と主要な方法」(Russian Version) 1995年1月。

#### Discussion Paper Series (B)

13. 潑・千田・尾高「高度成長期日本鋳物業躍進の要因－－技術導入から技術輸出へ」, 1993年1月.
14. 南 亮進「戦前農村の所得分布－－推計と分析」, 1994年1月.
15. 南・本台「中国企業改革の帰結－－機械工業における労働分配率の推計と分析」, 1994年9月.

上記に掲げたディスカッション・ペーパーのうち、残部のあるものは請求によりお送りいたします。論文1点につき240円切手と住所・氏名を明記した返信用封筒（A4サイズ）を同封のうえ、下記までご請求下さい。なお、上記リスト中の文献の末尾に特に郵便料金が掲示してあるものについては、重量の関係で料金が異なりますので、表記額の切手を同封お願い申し上げます。

〒186 国立市中2-1 一橋大学経済研究所

学術交流・出版室

The most recent Discussion Papers of the Institute of Economic Research of Hitotsubashi University are listed above. Free copies of up to five papers will be provided upon request. Please check the ones you wish to order and return this form to:

Discussion Papers | mitarbeiter | mitarbeiter

The Institute of Economic Research,  
Hitotsubashi University  
Kunitachi, Tokyo 186, Japan  
International Fax: 81-425-75-4856.

P. P. No. Author and Title

Name: \_\_\_\_\_

Address:

City:

City.

Country: