

Монодзукури в условиях глобализации

И. П. Лебедева

Среди различных сфер японской экономики в наибольшей степени в процессы глобализации вовлечена *монодзукури* (обрабатывающая промышленность). Наряду с тем, что японский экспорт практически целиком представлен промышленной продукцией, об этом свидетельствует и тот факт, что на промышленные компании приходится основная доля прямых зарубежных инвестиций страны, а сама японская промышленность в последние годы стала одним из наиболее привлекательных объектов для прямых инвестиций иностранных компаний.

Хотя по своей мощи и техническому уровню японская промышленность занимает самые передовые позиции в мире, все более глубокое ее вовлечение в процессы глобализации ставит перед компаниями отрасли все новые и новые проблемы и вызовы. О том, как они реагируют на эти вызовы, какие процессы происходят сейчас в японской промышленности и пойдет речь в настоящей статье.

Но прежде следует остановиться на вопросе о том, почему в Японии обрабатывающую промышленность часто называют сферой *монодзукури*, что буквально означает «создание вещей». Попытки объяснить значение этого термина уже предпринимались в отечественной литературе. Так, в одной из работ Ю. Д. Денисова говорится, что *монодзукури* – это «широкий спектр организационных и технических мер, направленных на создание, изготовление и распространение особо высококачественной продукции... За этим термином скрывается весь комплекс вопросов, связанных с производством – от подготовки и тренинга работников до укомплектования производства передовыми технологиями. В их число входят также все мероприятия, направленные на повышение качества»¹.

На наш взгляд, это определение нуждается в уточнении. Во-первых, *монодзукури* – это не «комплекс вопросов» и не «широкий спектр мер», а одна из сфер экономической деятельности – обрабатывающая промышленность². Во-вторых, называя эту отрасль *монодзукури*, японские

специалисты подчеркивают высокий статус и особое предназначение японской промышленности. Здесь промышленность не просто производит продукцию, а создает вещи, отличающиеся высочайшим качеством и приносящие потребителям не только материальное, но и эмоциональное удовлетворение. В-третьих, производство такой продукции возможно только при высокой культуре производства, которую и обеспечивают в совокупности все те меры, о которых упоминает Ю. Д. Денисов.

Переходя к теме данной статьи, следует, прежде всего, подчеркнуть, что положение, которое занимает промышленность в японской экономике, для развитой страны является довольно редким. Хотя, как и в других развитых странах, в Японии происходит постепенное снижение доли промышленности в ВВП и численности занятых, по относительным значениям этих показателей она (наряду с Германией) заметно выбивается из общего ряда. Это наглядно демонстрируют данные табл. 1.

Таблица 1
Доля обрабатывающей промышленности в ВВП
и численности занятых (2007 г., %)*

Страны	Япония	США	Велико-британия	Германия	Франция	Италия	Канада
Доля в ВВП	21,0	12,7	12,6	23,1	12,1	18,3	15,6
Доля в общей численности занятых	17,0	12,0	10,0	18,5	12,5	20,0	12,0

* OECD Statistics (<http://stats.oecd.org/Index>)

Среди развитых стран Япония отличается также наиболее высокой долей промышленных товаров в структуре экспорта. Так, если для Японии этот показатель составляет 93%, то для Германии – 88%, США – 84%, Франции – 83%, Великобритании – 83%.

В то же время следует подчеркнуть, что, несмотря на огромные объемы японского промышленного экспорта (в последние годы – порядка 600 млрд. долл.), основная часть промышленной продукции (до 2/3) реализуется на внутреннем рынке, и что в целом зависимость экономики Японии от экспорта существенно ниже, чем в большинстве развитых стран. Так, отношение стоимости экспорта к объему ВВП составляет: в Японии – 17,4%, во Франции – 26,6%, Великобритании – 28,1%, Германии – 47,5%, в среднем по Евросоюзу – 40,2%. Среди крупных развитых экономик лишь в США этот показатель ниже, чем в Японии – 12,6%, что неудивительно с учетом огромной емкости внутреннего рынка этой страны³.

¹ См. «Мировой кризис и Япония». Коллективная монография. М., «АИРО-XXI», 2009, с. 154.

² Так, в Белых книгах министерства экономики, торговли и промышленности (МЭТП) термины «обрабатывающая промышленность» и «монодзукури» используются как синонимы (см. www.meti.go.jp/).

³ Current Status and Issues Facing Japanese Industries. METI, February 2010, p.18 (www.meti.go.jp/).

Тем не менее, мировой финансово-экономический кризис пришел в Японию именно через внешнеторговые каналы, при этом среди развитых стран она оказалась едва ли не в самом тяжелом положении, хотя и не была источником кризиса. В 2008 г. ВВП Японии сократился в реальном исчислении на 0,6%, а в 2009 г. – еще на 6,2%. В странах Евросоюза и США в 2008 г. темпы роста ВВП были положительными – 1,1%, а в 2009 г. составили соответственно (-)4,0 % и (-) 2,8 %⁴.

При этом особенностью протекания кризиса в Японии было то, что он не слишком сильно повлиял на положение банковской системы страны, но крайне негативно отразился на реальном секторе экономики, в первую очередь – промышленности. Так, например, общие потери японских финансовых институтов от кризиса составили 149 млрд. долл. (около 3% ВВП), в то время как европейские банки потеряли порядка 1,2 трлн. долл. (более 7% ВВП), а американские – около 2,7 трлн. долл.(19% ВВП)⁵. Что же касается промышленности, то такого глубокого спада производства, как в 2008–2009 гг., она не переживала ни разу за весь послевоенный период. Так, с начала 2008 г. по май 2009 г. («дно» кризиса) общий объем промышленного производства сократился на 34%, а степень загрузки производственных мощностей снизилась почти на 40%⁶.

Главным фактором столь глубокого падения промышленного производства стало резкое сокращение экспорта: за полгода (четвертый квартал 2008 г. – первый квартал 2009 г.) его объем сократился почти на 40%. Последствия этого сначала ощутили на себе экспорториентированные отрасли и производства японской промышленности, а затем через цепочки производственных связей волны спада стали «накрывать» и прочие отрасли.

Масштабы спада были таковы, что вопрос о судьбах японской промышленности стал едва ли не центральным в дискуссиях, проходивших в научных кругах и деловом сообществе страны. При этом мнения некоторых участников дискуссии были весьма категоричны. Так, например, главный экономист «Mitsubishi UFJ Securities» Мидзуно Кадзуо, анализируя ситуацию, сложившуюся во внешнеэкономической сфере страны, и тенденции развития мировой экономики, пришел к следующему заключению: «Мы подошли к пределу модели развития, которая зиждилась на обрабатывающей промышленности и торговле. Основной вопрос заключается в том, что 120 млн. японцев будут делать вместо этого?»⁷.

Хотя, как свидетельствуют статистические данные, с лета 2009 г. в динамике индекса промышленного производства произошел перелом,

и в последующие месяцы наблюдался практически непрерывный его рост, вопрос о том, почему экономика Японии, которая зависит от экспорта в меньшей степени, чем экономики других развитых стран, оказалась столь уязвима в условиях глобального кризиса, не утрачивает своей актуальности, тем более что, по мнению некоторых аналитиков, миру предстоит пережить еще одну волну кризиса (на этот раз в результате перенапряжения систем государственных финансов в ряде стран вследствие огромных расходов на антикризисные программы).

Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть как особенности товарной и географической структуры японского экспорта, так и особенности структуры самого промышленного производства.

Как известно, в ходе послевоенного развития, последовательно «добывая» новые и новейшие отрасли и производства, «предложенные» мировым НТП, Япония создала на своей территории практически универсальную по отраслевому составу промышленность, включающую как традиционные, так и самые современные отрасли и производства.

Главной отличительной чертой отраслевой структуры японской промышленности является высокий удельный вес отраслей конечной обработки и сборки, представленных широким комплексом машиностроительных производств – на них приходится почти половина общей стоимости промышленной продукции. Подавляющая часть японского машиностроения – это отрасли высоких технологий (производство ЭВМ, компьютеров, оборудования связи и информации, телекоммуникационной техники, космических аппаратов и т. д.) и средних технологий (приборостроение, автомобилестроение, производство электробытовой техники и электроники, тяжелое электромашиностроение, производство станков с ЧПУ, судостроение и т.д.). Эти отрасли не только составляют основу промышленной мощи современной Японии, но и представляют главные направления ее международной специализации.

На долю отраслей сырьевого типа (таких, как химическая промышленность, черная металлургия, металлообработка, нефтехимия, строительно-керамическая, резинотехническая, целлюлозно-бумажная промышленность и т. д.) приходится немногим более 1/3 в общей стоимости промышленной продукции. Большинство из них относятся к группе отраслей средних технологий, хотя отдельные виды производств (например, фармацевтика, биотехнология, производство чистой керамики, титановых сплавов, порошковая металлургия) либо входят в группу высокотехнологичных производств, либо вплотную к ним примыкают.

И, наконец, около 18% промышленного производства Японии представлено отраслями, обслуживающими потребительский спрос (такими, как пищевая промышленность, производство напитков и табака, текстильная и швейная промышленность, полиграфическое производство, кожевенно-обувная промышленность, производство мебели и т. д.). По такому критерию, как доля затрат на НИОКР в общей стоимости про-

⁴ JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment. 2009, p. 47 (при пересчете по покупательной способности валют).

⁵ Там же.

⁶ Сэйсан сюкка дзайко сису какухо (Индексы производства, отгрузок и запасов). МЭТП, июнь 2009г.

⁷ Japan Echo. June 2009, p. 14.

дукции (менее 1%) они относятся к отраслям низких технологий. Но технический уровень предприятий этих отраслей весьма высок, на многих из них установлена самая современная техника и оборудование, и с этой точки зрения они не уступают предприятиям других отраслей японской промышленности.

При столь широком отраслевом составе на мировых рынках японская промышленность представлена, прежде всего, продукцией машиностроения (в последние годы на ее долю приходилось более 2/3 общей его стоимости). Однако, если прежде такая структура японского экспорта не оказывала какого-либо негативного влияния на общее развитие промышленности, и в периоды благоприятной конъюнктуры происходило довольно равномерное развитие всех ее отраслей, то в последние годы ситуация изменилась коренным образом. В период предшествовавшего мировому кризису подъема конъюнктуры (2002–2007 гг.) эпицентром роста промышленного производства стало почти исключительно машиностроение, в то время как прочие отрасли либо переживали застой, либо демонстрировали вялый рост.

Эти изменения имели далеко идущие последствия для японской промышленности и экономики в целом, а связаны они были со следующими обстоятельствами.

Как известно, 2000-е годы (до начала финансово-экономического кризиса) были весьма благоприятным периодом в развитии мировой экономики. В большинстве развитых стран наблюдался подъем конъюнктуры, в мире появились новые быстрорастущие экономики (Индия, Россия, Бразилия, ЮАР), бурными темпами шли процессы индустриализации восточноазиатских стран во главе с Китаем, одно за другим вступали в силу соглашения о создании зон свободной торговли и экономических партнерствах. Все это способствовало ускорению процессов глобализации и привело к значительному расширению объемов мировой торговли.

Благоприятной ситуацией на мировых рынках не преминули воспользоваться и японские промышленные компании. За 2002–2007 гг. стоимостной объем японского экспорта увеличился с 49,5 трлн. иен до 79,7 трлн. иен, т. е. более чем на 60%. При этом внешний спрос стал основным фактором роста не только в промышленности, но и в экономике в целом: вклад экспорта в прирост ВВП составлял в эти годы порядка 60%⁸.

Поскольку, как отмечалось выше, основу японского экспорта составляет продукция машиностроения, именно машиностроение стало эпицентром подъема 2002–2007 гг. Так, по расчетам К. Мидзуно, проанализировавшего структуру экономического роста Японии в отраслевом разрезе, в годы последнего подъема конъюнктуры вклад машиностроения

в экономический рост составил около 82%, притом, что в ВВП страны на его долю приходится порядка 15%⁹.

Естественно, что при такой структуре роста, основу которого составлял весьма узкий круг отраслей, ухудшение конъюнктуры на мировых рынках вследствие рецессии в реальном секторе мировой экономики сразу же начало сказываться на положении японской промышленности и экономики в целом, приведя к резкому спаду производства.

Однако помимо специфической структуры экономического роста тяжелое положение промышленности Японии в период кризиса было обусловлено и рядом особенностей географической и товарной структуры ее экспорта.

В целом за годы последнего подъема географическая структура японского экспорта стала более диверсифицированной и сбалансированной, о чем свидетельствуют данные табл. 2.

Таблица 2
Географическая структура японского экспорта, % *

Страны и регионы	2002г.	2007г.
Всего	100,0	100,0
Азия, в т.ч.	43,1	48,1
Китай	9,6	15,3
НИЭ	22,7	22,4
АСЕАН	13,4	12,2
США	28,5	17,6
Евросоюз	14,7	14,8
Прочие	13,7	19,5

* Составлено по: Тиикибэцу бозки гайкё (Региональная структура торговли). – www.jetro.go.jp

При этом наиболее заметные сдвиги произошли на следующих направлениях. Во-первых, значительно снизилась зависимость от американского рынка (с 28,5% в 2002 г. до 17,6% в 2007 г.); во-вторых, заметно возросла роль Азии, главным образом за счет Китая (доля последнего увеличилась с 9,6% до 15,3%); в-третьих, существенно возросло значение прочих стран и регионов, прежде всего за счет ряда стран Латинской Америки, России, Австралии и Новой Зеландии, а также некото-

⁹ Japan Echo. June 2009, p. 10. Как указывает К. Мидзуно, в 1970 – 1980-е годы вклад машиностроительных отраслей в экономический рост находился на уровне 20%, а в конце 1990-х годов составлял немногим более половины.

⁸ www.go.jp/datagetsujidb/zuhyou

рых стран Ближнего и Среднего Востока (с 13,7% в 2002 г. до 19,5% в 2007 г.).

Однако в значительно меньшей степени диверсификация коснулась экспорта двух крупнейших экспорториентированных отраслей, производящих конечную продукцию – транспортного машиностроения и общего машиностроения, и к началу мирового кризиса они продолжали сохранять высокую степень зависимости от поставок на рынки развитых стран, прежде всего США. Так, например, в 2007 г. доля США в японском экспорте автомобилей достигала 41%, а в экспорте продукции общего машиностроения – 21,2%; доля стран Евросоюза составляла соответственно 16,5% и 19,6%.

Что касается электромашиностроения, то здесь сложилась несколько иная ситуация. На рынки развитых стран поставляется в основном конечная продукция этой отрасли, а в развивающиеся экономики (прежде всего в Восточную Азию) – разного рода электронные детали и компоненты, поступающие главным образом на расположенные здесь сборочные заводы японских компаний. Так, в 2007 г. на США и страны Евросоюза пришлось немногим более 30% общего объема экспортных поставок японского электромашиностроения (15,6% и 15,1% соответственно), в то время как на восточноазиатский регион – более 64% (в том числе на Китай – 20,1%, страны АСЕАН – 15,4%, НИЭ Азии – 28,6%)¹⁰. Однако, поскольку значительная часть производимой на восточноазиатских филиалах японских компаний конечной продукции направляется на рынки развитых стран, объем японского экспорта деталей и компонентов на местные предприятия напрямую зависит от объема спроса в развитых странах. Таким образом, если принять во внимание эту опосредованную связь, то окажется, что для японского электромашиностроения значение рынков развитых стран оказывается не менее важным, чем для общего машиностроения или транспортного машиностроения.

Именно высокая зависимость трех ведущих отраслей японской промышленности от состояния конъюнктуры в развитых странах и стала причиной обвального сокращения экспорта, а затем и резкого спада производства, поскольку, как известно, развитые экономики пострадали от мирового кризиса в значительно большей степени, чем развивающиеся.

Характерно, что экспорт Германии – еще одного крупнейшего поставщика продукции машиностроения на мировые рынки – хотя и сократился в результате глобального кризиса, но в гораздо меньшей степени, чем экспорт Японии. Так, если японский экспорт за период с октября 2008 г. по март 2009 г. сократился почти на 50%, то экспорт Германии – на 24%. В качестве основной причины столь значительной разницы эксперты МЭТП называют то, что географическая структура германского

экспорта машиностроительной продукции гораздо более диверсифицирована, чем структура японского экспорта. Это сделало немецкие компании менее уязвимыми и позволило им компенсировать часть потерь на рынках развитых стран за счет развивающихся экономик¹¹.

Еще одной причиной, усугубившей тяжелое положение японской промышленности в период мирового кризиса, явилось преобладание в товарном составе экспорта высокотехнологичной наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости. На первый взгляд такое суждение выглядит парадоксальным – ведь специализация на производстве продукции с высокой долей добавленной стоимости свидетельствует о том, насколько высок уровень техники и технологии японской промышленности, насколько велик ее научно-технический и инновационный потенциал. Действительно, как отмечалось выше, основу японской промышленности составляют отрасли высоких технологий и средних технологий (на их долю приходится более 80% общего объема производства). Их продукция воплощает в себе последние достижения НТП и отличается высокой конкурентоспособностью. При этом ее технические характеристики и функциональные возможности постоянно повышаются, что приводит к росту цен.

Для определения степени возрастания доли добавленной стоимости в японском экспорте специалисты Банка Японии сопоставили динамику двух индексов – индекса роста реального экспорта (т. е. очищенного от изменения цен) и индекса роста физического объема экспорта. Расчеты показали, что, начиная с середины 2002 г., разрыв между этими двумя показателями начал увеличиваться, и если индекс роста физического объема экспорта к середине 2007 г. составил 128, то индекс роста реального экспорта достиг 150 (за 100 приняты показатели 2000 г.). При этом доля добавленной стоимости увеличилась в продукции всех экспортных отраслей, но особенно значительно – в продукции машиностроения, где процесс обновления технологий идет особенно интенсивно. Так, в электромашиностроении при практически неизменных физических объемах экспорта индекс роста реального экспорта к середине 2007 г. составил более 185. В общем машиностроении индекс роста физического объема экспорта к середине 2007 г. достиг 140, а индекс роста реального экспорта – почти 160. В автомобилестроении (производстве деталей) соответствующие показатели составили около 140 и 185 соответственно¹².

Понятно, что если в годы благоприятной конъюнктуры, отдавая должное безупречному качеству и надежности японской продукции, потребители готовы были платить за нее высокую цену, то в кризисной си-

¹¹ White Paper on International Economy and Trade. METI, 2009, p. 322–324.

¹² Recent Developments of Japan's External Trade and Corporate Behavior. Bank of Japan. October, 2007, Chart 11, 12.

¹⁰ JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment. 2008, p. 278.

туации многие предпочли переключиться на аналогичную продукцию конкурентов Японии (в первую очередь, Китая и Южной Кореи) – возможно, в чем-то и уступающую японской, но более доступную по цене.

Мировой кризис обнажил еще одну проблему японской *монодзукури* – ослабление позиций мелких и средних предприятий. Эта проблема необычна для Японии, поскольку, начиная с периода высоких темпов роста, предпринимательская структура японской промышленности отличалась высокой устойчивостью. Несмотря на крупные сдвиги в материально-технической базе и отраслевом составе производства, соотношение сил между крупным и малым бизнесом за более чем 40-летний период практически не изменилось. И этап высоких темпов роста 1960-х годов, и период структурной перестройки второй половины 1970-х – 1980-х годов, и даже депрессию 1990-х годов японское предпринимательство прошло как целостная, устойчивая структура. Так, в 1960 г. на мелких и средних фирмах работало 69,4% всех занятых в промышленности и производилось 48,9% продукции, в 1975 г. – соответственно 70,7% и 51,3%, в 1990 г. – 72,1% и 51,8%, в 2003 г. – 74,1% и 51%¹³.

При этом следует особо отметить, что основы высокой конкурентоспособности японской продукции закладываются именно на малых предприятиях, работающих по заказам крупных компаний и обеспечивающих их качественными деталями и материалами, точно в срок и по приемлемым ценам.

Проблемы малых предприятий сферы *монодзукури* стали нарастать с начала 1990-х годов, по мере все большего втягивания японской промышленности в процессы глобализации. И если прежде траектории развития крупного бизнеса и мелкого и среднего предпринимательства совпадали, то с начала 1990-х годов их пути стали все больше расходиться. Крупные компании быстро расширяли сеть своих зарубежных филиалов по всему миру, стремясь увеличить долю местных предприятий в поставках сырья, деталей и материалов, а их традиционные японские поставщики вынуждены были либо пытаться вслед за головными фирмами наладить производство за рубежом, либо искать пути выживания в самой Японии.

Ситуацию усугубляла глубокая и затяжная депрессия в японской экономике (1990–2002 гг.), поскольку в условиях крайне вялого спроса внутри страны многие крупные компании предпочли закрыть свои заводы в Японии и наладить бизнес за рубежом, приблизив производство к рынкам сбыта и источникам дешевой рабочей силы.

С начала 1990-х годов число мелких и средних предприятий в японской промышленности стало довольно быстро сокращаться: если в 1991 г. их насчитывалось 426,5 тыс., то в 1999 г. – 342 тыс., а в 2003 г. – лишь 290,8 тыс. Но при этом, как отмечалось выше, доля малого биз-

неса в выпуске промышленной продукции оставалась стабильной и составляла около половины (по стоимости отгруженной продукции). Однако в последующие годы ситуация стала довольно быстро меняться: число мелких и средних предприятий к 2007 г. сократилось более, чем на 60 тыс. – до 230 тыс., а главное – резко снизилась их доля в промышленном производстве, составившая в том же году менее 35%¹⁴.

Эти цифры говорят о многом – и о том, что все большее втягивание японской промышленности в процессы глобализации сопровождается крупными изменениями в ее предпринимательской структуре, и о том, как непросто складываются сейчас судьбы малого бизнеса страны, и о том, какие значительные изменения претерпевает характер взаимоотношений между крупными компаниями и их субподрядчиками из числа мелких и средних фирм.

Нетрудно предположить, что среди закрывающихся предприятий значительная часть представлена именно субподрядчиками крупных компаний. Если прежде они могли рассчитывать на получение стабильных заказов и долговременный характер отношений с головными фирмами и, разделяя их успехи, получать свою часть «пирога», то теперь, в условиях обострения глобальной конкуренции, крупные компании ищут эффективных поставщиков по всему миру и, не задумываясь, разрывают отношения с отечественными субподрядчиками, если они по каким-либо составляющим конкурентоспособности уступают зарубежным производителям. Более того, такая ситуация еще более ослабила позиции малых предприятий на переговорах с головными фирмами об условиях контрактов и, в частности, сделала крайне затруднительным перенос возросших издержек производства (в результате роста цен на сырье и энергию) на цены.

Однако, и положение производителей всевозможных видов конечной продукции, предназначенной для удовлетворения потребительского спроса населения, также было нелегким, поскольку, несмотря на подъем конъюнктуры, потребительский спрос был крайне вялым – как в силу высокой насыщенности внутреннего рынка, так и в результате политики крупных компаний по ограничению роста заработной платы.

И, наконец, и те и другие сильно пострадали в результате мирового финансово-экономического кризиса, и в целом положение мелких и средних предприятий в период кризиса оказалось сложнее, чем положение крупных компаний.

Так, в соответствии с результатами обследования, проведенного Банком Японии, показатель DI, отражающий оценки предпринимателями положение своего бизнеса в 2008/09 фин. г. по сравнению с 2007/08 фин. г., в январе–марте 2009 г. составил (-) 57% для мелких и средних предприятий и (-) 45% для крупных. При этом особенно тяжелым было

¹³ Лебедева И. П. Япония: промышленность и предпринимательство. М., 2007, с. 78–80.

¹⁴ Там же; 2007 Когё токэйхё сангёхэн (Промышленная перепись 2007 г.). (www.meti.go.jp/). Учтены предприятия с числом занятых от четырех человек.

положение малого бизнеса в черной металлургии, общем машиностроении, электромашиностроении и транспортном машиностроении, где соответствующий показатель составил (-)80 – (-)90%. Снижение объема продаж в 2008/09 фин. г. по группе крупных компаний составило около 10%, а для малого бизнеса – 15%, инвестиции в оборудование сократились соответственно на 10% и 35% и т. д.¹⁵.

Поскольку, как отмечалось выше, мировой кризис пришел в Японию через внешнеторговые каналы, среди мелких и средних предприятий особенно пострадали те, кто прямо или косвенно связан с экспортными операциями.

В целом доля продукции, связанной с обслуживанием внешнего спроса, в общем объеме производства мелких и средних промышленных фирм составляет 26,4%, в том числе 12,2% приходится на прямой экспорт, а 14,2% – на продукцию отраслей, участвующих в производстве экспортных товаров по линии кооперационных связей. Особенно велико значение внешнего спроса для тех предприятий, которые работают в транспортном машиностроении и являются субподрядчиками разных уровней головных компаний, выпускающих конечную продукцию. Здесь с обслуживанием экспортных операций связано более половины (51,1%) производства, при этом лишь 12,2% приходится на прямой экспорт, а 38,9% представлено разного рода деталями, материалами и компонентами, поступающими на сборочные заводы головных компаний¹⁶.

О том, в каком тяжелом положении оказались мелкие и средние промышленные фирмы, связанные с работой на внешние рынки, можно судить по следующим данным. По группе фирм, производящих продукцию на экспорт, DI, оценивающий положение бизнеса, составил в первом квартале 2009 г. (т.е. ко «дну» кризиса) (-) 74,9%, а по группе предприятий, работающих по субподрядам – (-) 70,9%¹⁷.

Как отмечалось выше, с лета 2009 г. в динамике промышленного производства произошел перелом, и японская промышленность начала понемногу приходить в себя после шока, вызванного мировой рецессией. Однако пока нельзя сказать, что процесс восстановления идет ровно и уверенно, о чем свидетельствует приводимая ниже динамика индексов промышленного производства (2005 г. принят за 100)¹⁸:

Что же должны предпринять японские компании для того, чтобы японская промышленность – флагман и гордость национальной экономики – вновь вернулась на путь стабильного, уверенного развития?

¹⁵ White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. 2009, p. 11. DI рассчитывается путем вычитания из доли предприятий, оценивших положение своего бизнеса как «благоприятное», доли тех, кто оценил его как «неблагоприятное».

¹⁶ Там же, с. 23. (Данные за 2005 г.).

¹⁷ Там же.

¹⁸ Дзэнсангё кацудо сису (Индексы экономической активности по отраслям производства). www.meti.go.jp/

2009 г.						
февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
67,0	77,1	71,9	72,6	84,2	85,9	78,0
2009 г.				2010 г.		
сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
90,8	90,7	91,7	92,6	83,5	88,0	101,6

Анализируя ситуацию, сложившуюся в японской экономике, и характер структурных сдвигов в мировом хозяйстве, японские специалисты сходятся во мнении, что для оздоровления национальной промышленности необходимо, прежде всего, чтобы в самое ближайшее время Япония повернулась лицом к Азии и попыталась нарастить экономические отношения с этим регионом для того, чтобы воспользоваться огромным потенциалом роста, заложенным в азиатских экономиках.

Нельзя сказать, что прежде Япония не уделяла внимания этому региону. Так, по данным за 2008 г. на страны Восточной Азии приходилось 47% японского экспорта и 38% японского импорта. На конец 2008 г. общая сумма прямых накопленных инвестиций Японии в Восточной Азии достигла 146 млрд. долл., что составило 21% от общей суммы ее зарубежных прямых инвестиций. Здесь расположено более 8 тыс. японских предприятий, в том числе порядка 4 тыс. – в Китае, около 2300 – в АСЕАН 4 (Таиланд, Индонезия, Малайзия, Филиппины) и около 2 тыс. – в НИЭ Азии (Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг). В последние годы на этот регион приходилось примерно 40–45% общего объема продаж всех зарубежных японских филиалов и более 70% занятых (около 2,2 млн. человек)¹⁹.

Отраслевой состав восточноазиатской филиальной сети японских промышленных компаний весьма разнообразен, особенно в Китае и АСЕАН–4, где в силу дешевизны рабочей силы наряду с отраслями тяжелой промышленности представлен целый ряд трудоемких производств легкой промышленности – текстильная, швейная, кожевенно-обувная, деревообрабатывающая, пищевая и т. д. Однако основу производственной базы японских компаний в Восточной Азии составляют отрасли машиностроительного комплекса и, прежде всего, электромашиностроение и автомобилестроение. Так, в общем объеме производства китайских филиалов на долю машиностроения приходится более 85%, для филиальной сети АСЕАН 4 эта доля составляет более 3/4, а для филиалов, расположенных в НИЭ – более 60%²⁰.

¹⁹ Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies. IBIC, 2008, p. 4.

²⁰ Trends in Overseas Subsidiaries. METI, 2009, February, p. 9–11.

Иными словами, в Восточной Азии сформировалась разветвленная филиальная сеть японских промышленных компаний, производственный потенциал которой, по нашим подсчетам, равен примерно 10% потенциала японской промышленности.

Однако, по мнению японских специалистов, для того, чтобы в полной мере задействовать возможности азиатских экономик, необходимо изменить сам подход к этому региону: нужно перестать рассматривать его как базу для производства продукции, направляемой на экспорт в развитые страны (включая и саму Японию), и сделать основную ставку на освоение местных рынков.

Действительно, до последнего времени главным мотивом инвестирования японских компаний в страны Восточной Азии было стремление использовать такое их конкурентное преимущество, как относительная дешевизна рабочей силы. Однако по мере повышения уровня экономического развития этих стран происходит и рост стоимости местной рабочей силы, следовательно, по прошествии какого-то времени это преимущество уже не будет столь очевидным. Вместе с тем постепенно повышается уровень жизни населения региона, расширяется слой людей, относящихся к среднему классу, в некоторых странах начинается автомобильный бум, за которым обычно следует бум частного жилищного строительства. Иными словами, у границ Японии формируется рынок с огромным потенциалом спроса на инвестиционные и потребительские товары, которому японские компании до последнего времени не уделяли должного внимания. Так, согласно одному из обследований МЭТП, экспортируя в эти страны автомобили, бытовую технику и электронику, основную ставку они делали на узкую прослойку богатых людей, которые могут позволить себе приобретать товары того же класса, что и покупатели в западных странах. Например, в японском экспорте автомобилей в Китай доля моделей, предназначенных для богатых, до последнего времени составляла порядка 44%, а в экспорте продукции бытовой техники и электроники – более 45%, в то время как для среднего класса предназначалось соответственно около 30% и 28%²¹.

Очевидно, что понятие «средний класс» применительно к странам Восточной Азии с точки зрения количественных и качественных характеристик далеко не соответствует представлениям о среднем классе на Западе. Более того, эти характеристики существенно различаются и в пределах самого восточноазиатского региона – как в силу различий в уровнях социально-экономического развития входящих в него стран, так и вследствие различий между ними в традициях, культуре, образе жизни людей и т. д. Поэтому, как подчеркивают японские специалисты, для того, чтобы успешно осваивать быстро развивающиеся местные

рынки, японским компаниям необходимо тщательно изучать особенности спроса средних слоев в каждой из стран и налаживать производство товаров, максимально учитывающих местные особенности.

Один из наиболее эффективных путей освоения местных рынков – организация производства на местах на основе прямых инвестиций. При этом, те компании, которые уже создали предприятия в Восточной Азии, должны перестроить свой бизнес путем перевода сюда из Японии таких функций, как, например, разработка и дизайн продукта. Те же, кто только намеревается открыть здесь дело, должны иметь в виду необходимость тщательного учета особенностей местного спроса, начиная с самых ранних стадий производственного процесса.

Переориентация на местные рынки, перенос центра тяжести на потребности увеличивающегося среднего класса потребует и изменения подходов японских компаний к вопросам найма на управленческие и инженерные должности местных специалистов. До сих пор в силу специфики японской системы управления, с одной стороны, и определенного скептицизма в отношении возможностей местных специалистов – с другой, японские компании предпочитали заполнять эти вакансии за счет лиц, командированных из Японии, хотя это и повышало издержки производства. Расширение найма местных специалистов необходимо не только для более полного понимания и учета особенностей местных рынков, но и в плане урегулирования такого непростого вопроса, как отношения между менеджментом и рядовыми работниками.

Очевидно, что переориентация на освоение быстрорастущих рынков стран Восточной Азии открывает новые возможности для мелких и средних предприятий Японии, тем более что с точки зрения приспособления к особенностям местного спроса они в силу своей большей гибкости и подвижности имеют определенные преимущества перед крупными компаниями.

Следует отметить, что хотя основными контрагентами восточноазиатских стран в экспортно-импортных операциях и по линии осуществления прямых инвестиций выступают крупные японские компании, для мелких и средних фирм экономические связи с этим регионом в целом оказываются существенно более значимыми, чем для крупных компаний. Так, например, если в экспорте продукции, производимой последними, на долю Восточной Азии приходится порядка половины, то в экспорте продукции, производимой мелкими и средними фирмами, доля этого региона составляет около 2/3. Что касается зарубежного предпринимательства, то здесь картина такова: из общего числа зарубежных филиалов крупных компаний на долю восточноазиатской сети приходится примерно 55%, а для мелких и средних фирм соответствующий показатель составляет 65%²².

²¹ Summary of the White Paper on Manufacturing Industries (Monodzukuri). 2009, с. 29.

²² White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. 2009, p.85, 125.

Сейчас в странах Восточной Азии действует порядка 2,5 тыс. промышленных предприятий, созданных мелкими и средними фирмами Японии. Среди этих фирм около 40% являются субподрядчиками крупных компаний, пришедшими сюда по их просьбе. И это неудивительно. Ведь когда крупные японские компании начали создавать в Восточной Азии сборочные заводы, они не нашли здесь поставщиков деталей и материалов, которые могли бы работать на уровне, на котором выполняют свою работу их японские субподрядчики. Это касалось и технологии производства, и квалификации персонала, и качества сырья и материалов, и сроков поставки продукции, и культуры производства в целом.

Остальные фирмы пришли в Восточную Азию по собственной инициативе – либо с тем, чтобы наладить производство продукции для поставок в Японию или третьи страны, либо в расчете на реализацию производимой продукции работающим здесь японским и западным компаниям. Но в самое последнее время заметно возросло число предприятий, которые делают ставку именно на местные рынки и рассматривают Восточную Азию как регион, обладающий большими предпринимательскими возможностями.

Восточноазиатское направление внешнеэкономических связей японские специалисты считают главным не только в плане скорейшего преодоления последствий мирового кризиса, но и с точки зрения среднесрочных и долгосрочных перспектив развития *монодзукури*. Однако наряду с Восточной Азией Японии следует значительно нарастить объем торгово-экономических связей и с другими быстрорастущими экономиками (Россией, Бразилией, Индией), а также странами, богатыми природными ресурсами (прежде всего, государствами Персидского залива), используя тот же подход – тщательное изучение особенностей местного спроса и, прежде всего, потребительских предпочтений среднего класса. При этом во всех странах необходимо наращивать объемы прямых инвестиций, создавать предприятия, ориентированные на внутренний спрос, привлекать на управленческие и инженерные должности местных специалистов²³.

В связи с этим следует заметить, что потенциал наращивания прямых зарубежных инвестиций японскими промышленными компаниями действительно велик. Будучи второй по экономической мощи державой мира и одним из крупнейших экспортеров, Япония в то же время заметно уступает другим развитым странам по размерам прямых зарубежных инвестиций. Хотя в последние годы их размеры быстро возросли, по таким показателям, как абсолютный объем накопленных прямых зарубежных инвестиций и его отношение к ВВП, Япония замыкает ряд развитых стран, о чем свидетельствуют приводимые ниже данные (млрд. долл.,%)²⁴:

Япония	США	Велико-британия	Франция	Германия
680,3	3332,8	1705,1	2449,2	1217,7
12,2	24,1	60,7	87,9	34,1

К началу кризиса зарубежная филиальная сеть японских промышленных компаний насчитывала около 14 тыс. предприятий, в том числе 8,5 тыс. – в странах Восточной Азии, около 2 300 – в Северной Америке, более 1 тыс. – в Европе. В 2007/08 фин. г. на долю зарубежных предприятий пришлось 19,1% общего объема производства японских промышленных компаний и более 30% их совокупных доходов. Однако кризис оказал на положение японских филиалов крайне негативное влияние. Так, в 2008/09 фин. г. их общий объем продаж упал почти на 18%, а объем чистой прибыли – на 42,4%, число занятых сократилось почти на 10%, а объем инвестиций в оборудование – на 15%. И главное, после почти двадцатилетнего периода непрерывного возрастания в 2008/09 фин. г. произошло снижение доли зарубежных филиалов в общем объеме производства японских промышленных компаний – до 17%²⁵.

Как и следовало ожидать, от кризиса в наибольшей степени пострадали североамериканская и европейская филиальные сети, а в наименьшей – восточноазиатская сеть. Так, в 2008 г. объем продаж американских филиалов снизился на 14,4%, а в 2009 г. – еще на 9,3%. Для европейских филиалов глубина падения продаж составила соответственно 13,8% и 15,7%. Что же касается восточноазиатских филиалов, то после снижения на 0,9% в 2008 г. объем их продаж увеличился на 4,3% в 2009 г. При этом в отличие от НИЭ и АСЕАН 4, где в 2008 г. было зафиксировано падение продаж соответственно на 14,5% и 5,3%, в Китае на годичном уровне динамика продаж была позитивной: 8,1% в 2008 г. и 3,6% в 2009 г.²⁶

Как свидетельствуют данные японской статистики, с начала 2010 г. положение дел на зарубежных предприятиях японских компаний (включая Северную Америку и Европу) начало улучшаться, и по итогам первого квартала все три филиальные сети показали существенный прирост продаж, измеряемый двузначной величиной (от 20 до 60%). Правда, ввиду неопределенности ближайших перспектив развития мировой экономики пока трудно судить о том, насколько прочны начавшиеся процессы восстановления.

Тем не менее, очевидно, что по выходе мировой экономики на траекторию устойчивого развития зарубежная филиальная сеть японских промышленных компаний будет продолжать расширяться, прежде всего,

²³ См., например: Current Status and Issues Facing Japanese Industries. METI, February 2010; The Industrial Structure Vision 2010. METI, May, 2010.

²⁴ Japan's International Investment Position at Year-End 2008. (www.boj.or.jp/en/).

²⁵ Summary of the 39th Survey on Overseas Business Activities. METI, 2009. (www.meti.go.jp/).

²⁶ Кайгай гэнти ходзин сиханки тэса (Ежеквартальное обследование зарубежных предприятий). 24.06. 2010, с. 1–2 (www.meti.go.jp/).

за счет стран Восточной Азии и других развивающихся экономик. Ведь, используя предпринимательские возможности, существующие в других странах, японские компании смогут не только сохранить и даже увеличить свою долю в мировом промышленном производстве, но и поддержать национальные предприятия сферы *монодзукури* за счет расширения спроса зарубежных филиалов на их продукцию. Так, в предкризисный период темпы расширения поставок на зарубежные филиалы существенно превышали темпы роста японского экспорта, и в результате за 1995–2006 гг. их доля в общем объеме экспорта возросла с 17,1% до 32,4%, т.е. почти удвоилась²⁷.

Еще одним ресурсом развития японской промышленности может стать приток в нее иностранного капитала в форме прямых инвестиций. Как известно, прямые инвестиции осуществляют обычно сильные, передовые компании, и достижения в сфере технологии и управления, которые они с собой приносят, дают дополнительный толчок развитию страны-реципиента этих инвестиций. Между тем отставание Японии от других развитых стран в этой области даже более значительно, чем в области вывоза прямых инвестиций. Так, по данным на конец 2008 г., накопленный объем прямых иностранных инвестиций в ее экономику составил 203 млрд. долл., или 3,6% относительно ВВП. Для США соответствующие показатели составили 2,423 трлн. долл., или 17,5%, для Великобритании – 1,348 трлн. долл., или 48%, для Франции – 1,617 трлн. долл., или 58%, для Германии – 857 млрд. долл., или 24%²⁸.

Долгое время слабый приток иностранного капитала в экономику Японии связывали с существованием разного рода формальных и неформальных барьеров, делавших ее предпринимательскую среду закрытой и непрозрачной. Однако, как известно, в 1990–2000-е годы в Японии был осуществлен целый комплекс структурных реформ, начиная с реформы финансовой системы «Большой взрыв» и кончая пересмотром законодательства, регулирующего деятельность корпоративного сектора, имевших целью активизацию предпринимательской деятельности японских компаний, повышение привлекательности японской бизнес-среды для иностранных инвесторов, приведение законодательства страны в соответствие с правовыми нормами других развитых государств. В результате этих реформ японская экономика действительно приобрела новое качество – стала более открытой, рыночной и конкурентной. Однако, как показывают недавние обследования, существует целый ряд моментов, сдерживающих приток в страну иностранного капитала.

Так, согласно данным обследования, проведенного в 2007 г. ДЖЭТРО, иностранные компании основными препятствиями для открытия дела в Японии считают:

- языковой барьер (на это указали 30% опрошенных компаний);
- высокий уровень налогов и операционных издержек (24%);
- высокая стоимость рабочей силы (13%);
- различия в культуре и образе мыслей (12%);
- отличающаяся природа рынка (10%);
- сложность административных процедур (8%);
- нехватка земли и высокая цена на недвижимость (7%).

В то же время, согласно данным того же обследования, Япония делит с Китаем первое место по общей привлекательности в качестве объекта для иностранных инвестиций в Азии. При этом в качестве ее несомненных конкурентных преимуществ отмечаются политическая стабильность, соответствующее международным нормам законодательство, высокий уровень как квалификации специалистов и рабочих, так и техники и технологии производства²⁹.

По мнению японских специалистов, для привлечения иностранных инвестиций в страну нужно активнее использовать потенциал мелких и средних японских предприятий. Ведь десятки тысяч малых фирм Японии обладают уникальными технологиями, в том числе в таких сферах, как энергосберегающие техника и технологии и экологически чистые технологии и продукты. При этом и уровень операционных издержек, и издержки на труд у них, как правило, ниже, чем на крупных предприятиях, что усиливает их конкурентные преимущества. Однако для привлечения к ним внимания иностранных инвесторов необходимо шире пропагандировать возможности этих предприятий через различные государственные и частные структуры, да и сами эти предприятия должны быть более активными в поисках партнеров за рубежом.

Итак, для успешного развития предприятий *монодзукури* жизненно важным является расширение их участия в процессах глобализации на основе диверсификации экспортных рынков, наращивания объемов прямых зарубежных инвестиций и расширения круга стран-реципиентов этих инвестиций, активизации усилий по привлечению иностранного капитала. Однако генеральным направлением развития *монодзукури* и главным условием сохранения уникального промышленного комплекса страны остается дальнейшее повышение его научно-технического и инновационного потенциала.

Успехи Японии в этой сфере общеизвестны. По уровню наукоемкости производства, по доле высокотехнологичных отраслей и производств в отраслевой структуре промышленности, по уровню энерго- и материалоемкости производства и т.д. она занимает самые передовые позиции в мире. Обобщенным показателем, позволяющим судить о достижениях японской промышленности в области внедрения результатов НТП в производство, может служить вклад в экономический рост

²⁷ Summary of the 37th Survey on Overseas Business Activities. METI, 2008, p. 18.

²⁸ Japan's International Investment Position at Year-End 2008, p. 18.

²⁹ White Paper on International Economy and Trade. METI, 2009, p. 428–430.

фактора научно-технического прогресса (который также называют фактором общей продуктивности – *total factor productivity* – TFP, или остаточным фактором). Перевалив за отметку 50% еще в середине 1970-х годов, в период подъема 1987–1990 гг. вклад TFP в рост промышленного производства составил 60%, а в период последнего подъема (2002–2006 гг.) – уже 67%.

Характерно, что в прочих отраслях японской экономики вклад TFP в экономический рост существенно ниже, чем в промышленности (в 2002–2006 гг. – порядка 35%)³⁰. Это означает, что достаточно высокое положение Японии в мировых рейтингах конкурентоспособности и инновационности экономики обеспечивается практически исключительно за счет промышленности, и это служит еще одним аргументом в пользу необходимости сохранения и усиления уникального промышленного потенциала страны.

Показательно, что даже в период мирового финансово-экономического кризиса многие японские промышленные компании продолжали наращивать инвестиции в НИОКР, в результате чего их отношение к объему продаж даже возросло (по предварительным оценкам – до 4,3% в 2009 г.)³¹. При этом в условиях обострения глобальной конкуренции, выхода на мировые рынки компаний из стран с развивающимися экономиками критически важное значение приобретает правильный выбор областей научных исследований и инновационной деятельности японских компаний, точное определение перспективных направлений их специализации в мировом промышленном производстве.

Судя по опросам японских компаний и аналитическим материалам правительства, в ближайшие годы основные усилия японских промышленников будут сосредоточены на таких направлениях, как технологии энергосбережения, технологии и оборудование для получения и использования возобновляемых источников энергии, экологически чистые продукты и технологии, новые материалы, нанотехнологии³². Иными словами, японская ниша в мировом промышленном производстве будет все больше заполняться не просто наукоемкой высокотехнологичной продукцией, но продукцией, отвечающей самым насущным потребностям, как японского общества, так и человечества в целом.

Токийский финансовый центр в условиях обострения конкуренции на международных рынках капитала

С. В. Ноздрев

Финансовые рынки в азиатском регионе существенно различаются по своим масштабам и глубине и включают, с одной стороны, международные финансовые центры Восточной Азии, такие, как Токио, Гонконг и Сингапур, с другой – более мелкие по масштабам региональные финансовые центры и страны с неразвитыми рынками капитала, не обеспечивающими в достаточной степени потребности в финансировании экономики. В этих условиях одной из основных функций международных финансовых центров (МФЦ) становится активизация участия финансовых институтов и корпораций региона в операциях на международных рынках капитала, расширение доступа к мировому финансовому рынку и его основным инструментам, и в целом – вовлечение национальных экономик в процесс финансовой глобализации.

Текущее десятилетие характеризуется заметным обострением конкуренции между Токио и другими финансовыми центрами Азии. В первую очередь она распространяется на сегменты рынка, связанные с международными фондовыми и валютными операциями.

На позиции Японии в мировых финансах серьезное воздействие оказали последствия краха «мыльного пузыря» в конце 80-х–начале 90-х годов прошлого века, который нагрузил финансовую систему громадными суммами невозвратных кредитов и ослабил экономику. В значительной мере он был вызван перегретым рынком недвижимости в условиях чрезмерной ликвидности, недостатками финансового регулирования и значительным опозданием с антикризисными мерами. Исключительно быстрый рост цен, всех финансовых активов и недвижимости, в которые вкладывались свободные средства, преимущественно в спекулятивных целях (сбережения населения, кредиты банков и т. д.) сменился противоположной тенденцией с конца 90-х годов. После резкого падения цен на недвижимость и завершения кредитного бума экономика Японии вошла в полосу затяжной рецессии, последствия которой ощущаются и в настоящее время. В этот период наблюдалось массовое банкротство компаний, выросших на финансовых махинациях, риэлторов и банков. Растущие убытки по невозвратным кредитам и падение курсов акций вызвали остановку работы межбанковского рынка и волну банкротств в финансовом секторе. Падение рынка ценных бумаг привело к закрытию в 1998 г. одного из ведущих брокерских домов Японии «Ямаити сёкэн».

³⁰ Там же, с. 338.

³¹ Мировой кризис и Япония. М., «АИРО-XXI», 2009, с.

³² Там же, с. 89–93; The Industrial Structure Vision 2010. METI, May 2010.