

«ЗА» И «ПРОТИВ» ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЯПОНСКУЮ ЭКОНОМИКУ



Евгений Александрович ПРАСОЛ, выпускник Российско-Американского факультета международных экономических отношений и менеджмента (ДВГУ). Сфера научных интересов: макроэкономическое регулирование, международная экономика, экономические отношения между странами АТР.

Необходимость привлечения иностранных инвестиций для достижения экономического роста давно стала аксиомой современной экономики. В этом смысле весьма интересен опыт экономического развития Японии, который если и не опровергает это утверждение напрямую, то по меньшей мере выводит его из разряда абсолютных истин. Это подтверждается двумя основными моментами. Во-первых, прогремевшее на весь мир «экономическое чудо» было достигнуто без существенного привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), что выделяет Японию среди других азиатских стран. Во-вторых, устранение административных барьеров на пути иностранных инвестиций в середине кризисных 1990-х годов и приток иностранного капитала не привели к кардинальному улучшению экономической ситуации в стране. Рассмотрим этот опыт подробнее.

Благодаря послевоенному «бэби буму» и стремительно возросшему интересу к образованию Япония на рубеже 1950—1960-х годов располагала многомиллионной армией дисциплинированных, квалифицированных и сравнительно низкооплачиваемых работников. Сельское хозяйство, являвшееся основой японской экономики в довоенный период и первые послевоенные годы, не могло обеспечить занятость быстро растущего населения (3, 43). Для расширения промышленного производства и решения проблемы занятости необходимо было строить заводы, закупать новейшее оборудование и технологии. Перед японскими предпринимателями и правительством встал вопрос об источниках инвестиций.

Его решение осложнялось следующими факторами. Во-первых, из-за неразвитости внутренних финансовых рынков в качестве основного источника финансирования так называемой регулируемой процентной ставки, которая выражается формулой: *учетная ставка Банка Японии < процент по вкладам < ставка процента по ссудам < реальная доходность японских промышленных предприятий* (2, 56). Она означает следующее. Сначала Министерство финансов совместно с Банком Японии определяли учетную ставку (процент, который коммерческие банки выплачивают по кредитам Банка Японии); коммерческие банки увеличивали ее на определенную величину и устанавливали процент, начисляемый по вкладам частных лиц; на основе учетной ставки определялся размер процента по ссудам для предприятий. Эта схема обеспечивала прибыль всем субъектам финансового рынка и гарантировала бесперебойное

поступление средств от частных лиц. Следует отметить, что, несмотря на сравнительно низкую учетную ставку, стремление рядовых японцев к накоплению средств на личных счетах не уменьшилось. Это объясняется тем, что на протяжении всего периода быстрого экономического роста доходы японцев увеличивались, и факторы, способствовавшие росту личных накоплений, оставались доминирующими, несмотря на низкую доходность банковских вкладов.

Однако необходимо было не только создать эффективную систему перекачки денег от населения к банкам, но и гарантировать вложение средств в японскую промышленность, исключив возможность утечки капиталов за рубеж. Внутренний финансовый рынок Японии оказался изолированным от международного, причем финансовые регламентации распространялись не только на сферу торговли и валютного обмена, но и на личную жизнь граждан (например, до 1964 г. в Японии действовали ограничения на поездки частных лиц за границу). Эта продуманная схема — яркий пример того, как страна, нуждающаяся в капитале для развития промышленности, может обойтись без зарубежных инвесторов.

Политика японского правительства оказала благотворное влияние на рост промышленного производства во второй половине XX в., но со временем потребовала корректирования. Финансовая система Японии идеально отвечала потребностям страны в 1960-е годы, но затем стала утрачивать свою эффективность. Это было вызвано в первую очередь тем, что управление системой опиралось в большей степени на административное регулирование, чем на объективные экономические законы. В условиях жесткого контроля коммерческие банки и другие частные финансовые организации не могли проводить гибкую инвестиционную политику, оперативно диверсифицировать набор используемых финансовых инструментов и реорганизовывать бизнес в соответствии с меняющимися требованиями рынка, как это делали их коллеги в западных странах (2, 281). Из-за жесткого контроля со стороны государства кардинальные реформы могли быть проведены лишь по инициативе «сверху». Но правительство, убаюканное успехами 60-х годов XX в., не спешило с реформами. Конечно, некоторая либерализация финансового рынка производилась с середины 70-х годов, но эти меры были недостаточными и запоздалыми.

В начале 1990-х годов, после краха «экономики мыльного пузыря», финансовая система Японии оказалась в глубоком кризисе, потянув за собой всю страну (подробнее см. 2, 104—114 и 273—274). Постепенное нарастание трудностей в большинстве других отраслей экономики развивалось по схожей схеме: чрезмерный административный контроль => отсутствие рыночных механизмов адаптации бизнеса к меняющимся условиям международного рынка (от которого Япония как экспортноориентированная страна была сильно зависима) => снижение экономической эффективности. Не будет ошибочным утверждение, что даже в середине 1990-х годов японская экономика работала по принципам, заложенным 30 лет назад, хотя за это время кардинально изменились и Япония, и мир вокруг нее.

Основным источником финансирования для компаний оставались банковские кредиты. Даже в 1998 г., через два года после начала финансовой реформы, на них приходилось около 61% всех заемных средств японских предприятий; в то время, когда их зарубежные конкуренты давно перешли на более гибкие и эффективные финансовые инструменты. Для сравнения: в США основным источником заемных средств является выпуск акций (54% всех долговых обязательств американских компаний), далее идут коммерческие бумаги (10%), а банковские кредиты составляют всего 5% займов. В финансовых пассивах японских предприятий на долю акций приходится 26%, а на долю коммерческих бумаг — менее 3% (2, 286—287). Такой же консерватизм сохранялся и в отношении прямых инвестиций из-за рубежа.

В начале 1990-х годов Япония намного отставала от развитых стран по притоку ПИИ. Как видно из таблицы, на конец 1993 г. сумма накопленных

Таблица 1

Прямые инвестиции в экономически развитые страны мира на конец 1993 г.

Показатели	Япо- ния	США	Ан- глия	Герма- ния	Фран- ция	Кана- да	Авст- ралия
Сумма накопленных ПИИ (млрд. \$)	19,2	445,3	195	62,6	125,2	110,2	75,3
Прямые инвестиции в страну/ Прямые инвестиции из страны	0,07	0,81	0,77	0,41	0,78	1,27	2,46
Накопленные ПИИ/ВВП (%)	0,45	7,02	20,54	3,64	10,08	23,66	12,32
Накопленные ПИИ на душу населения (\$)	154	1 729	3 367	771	2 171	3 833	4 264

Источник: Урада Сю:дзиро: Тайнити тэкусэцу то:си-но гэндзэ: то со:гай ё:ин (Современное положение в сфере прямого инвестирования в экономику Японии и факторы, мешающие развитию этой сферы) // Нихон кэйдай кэнкю: (Японская экономическая наука. 1996. № 31. С. 67).

прямых инвестиций была в 23 раза меньше, чем в США, в 10 раз меньше, чем в Англии, и почти в 4 раза меньше, чем в Австралии. Эта разница особенно впечатляет, если учесть, что к тому моменту Япония уже более двадцати лет занимала второе место в мире по уровню экономического развития.

Причины этого явления проанализированы в работе Урада Сю:дзиро: (10), где приведены данные опроса, проведенного в 1992 г. среди руководителей 2 606 предприятий с иностранным капиталом. Отвечая на вопрос, «С какими проблемами вы чаще всего сталкиваетесь при работе на японском рынке?», они должны были выбрать три варианта. Ответы распределились следующим образом.

Таблица 2

Проблемы, с которыми сталкивались руководители предприятий с иностранным капиталом в Японии

1. Высокий уровень конкуренции со стороны местных предпринимателей	15,1 %
2. Необходимость приспосабливаться к особенностям японского рынка	11,8 %
3. Особенных проблем не было	11,8 %
4. Трудности, связанные с поиском и наймом квалифицированной рабочей силы	10,3 %
5. Высокие налоги для юридических лиц	8,9 %
6. Особенности деловой культуры Японии, отличные от других стран	8,8 %
7. Трудности в согласовании своей политики с материнской компанией	6,1 %
8. Чрезмерное административное влияние государственных институтов	5,6 %

Источник: Урада Сю:дзиро: Тайнити тэкусэцу то:си-но гэндзэ: то со:гай ё:ин (Современное положение в сфере прямого инвестирования в экономику Японии и факторы, мешающие развитию этой сферы) // Нихон кэйдай кэнкю: (Японская экономическая наука. 1996. № 31. С. 74).

Очевидно, что наряду с объективными трудностями, естественными при ведении бизнеса за рубежом, иностранные компании сталкивались со специфическими проблемами несколько иного рода, вызванными существованием на японском рынке «особенных» (как правило, антирыночных по своему характеру) деловых отношений между игроками и настороженным отношением к иностранным инвесторам со стороны государства и предпринимателей. Этот вывод подтверждается и при личных беседах с топ-менеджерами иностранных компаний, которые продолжительное время занимались бизнесом в Стране восходящего солнца (13). Например, среди «особенностей деловой культуры Японии» наиболее проблемными для зарубежных бизнесменов являются такие явления, как *кэйрэцу*, «система полного контроля

за ценовой цепочкой» (т. н. *татэтисэй*, когда производитель определяет не только отпускную цену своего товара, но и надбавку для перепродавцов) и т. д. (10, 75). Из-за этого целые сегменты японской экономики превращаются в «закрытые зоны», куда зарубежные компании не могут проникнуть, даже если работают эффективнее, чем их японские конкуренты. Трудности с наймом квалифицированных работников вызваны тем, что большинство японцев предпочитают работать в японских компаниях, даже если предприятия с иностранным капиталом предлагают им более выгодные условия. Известны случаи, когда компании, занимающиеся в Японии набором персонала, отказывались работать с иностранными фирмами по просьбе их японских конкурентов (9, 21).

До 1990-х годов у правительства не было особенных причин, чтобы что-либо менять в этой области. Экономика развивалась быстрыми темпами, хотя и медленнее, чем в 1960—1970-х годах. Но вскоре стало ясно, что рецессия, вызванная обвалом «экономики мыльного пузыря», принимает затяжной характер. Быстро преодолеть спад и вернуться к высоким темпам роста, как во время двух «нефтяных шоков» (1973—1974 и 1978—1979 гг.), на этот раз явно не удавалось. Японская экономика столкнулась с фундаментальными проблемами, решение которых требовало проведения коренных реформ.

Среди мер по выводу страны из кризиса стало часто упоминаться привлечение ПИИ. О необходимости изменения политики по отношению к зарубежному предпринимательскому капиталу и отставании Японии в этой сфере от других развитых стран заговорили экономисты, бизнесмены и государственные деятели. Новый взгляд на эту проблему точно выражен в книге «Глобализация японской экономики» (8). Ее авторы обращают внимание на то, что раньше прямые инвестиции в Японию рассматривались как «деловая активность иностранных компаний, основанная на использовании предпринимательских ресурсов, накопленных за рубежом». Это определение подразумевало негативный контекст. Зарубежные компании представляли некими «захватчиками», которые, накопив силы у себя в стране, проникали в Японию и начинали оттеснять местных производителей. Но эта точка зрения не совсем верна.

Во-первых, развивать свою деятельность в другой стране в большинстве случаев могут лишь те фирмы, которые сумели победить в жесткой конкурентной борьбе у себя на родине. Следовательно, они располагают передовым опытом, новыми технологиями и достаточными финансовыми ресурсами — все это авторы книги объединяют в понятие «превосходные предпринимательские ресурсы» (*сугурэта кэйэй сигэн*) (8, 117).

Во-вторых, появление зарубежных компаний, располагающих «превосходными предпринимательскими ресурсами», придает новый импульс уже существующему в этой стране бизнесу. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, местные компании должны развивать свои сильные стороны и расширять спектр возможностей, что зачастую требует коренной реструктуризации бизнеса, внедрения новейших методов управления и технологий. Подытоживая все вышесказанное, авторы заключают, что приток предпринимательского капитала из-за границы сам по себе является чрезвычайно действенной реформой, повышающей эффективность экономики страны и стимулирующей экономический рост (8, 119).

К середине 1990-х годов такая точка зрения стала доминирующей. Это привело к тому, что во многих областях японской экономики начались административные преобразования, направленные на устранение барьеров на пути иностранных инвестиций. О том, насколько эти меры оказались успешными, лучше всего говорит статистика.

Как видно из табл. 3, ежегодный объем привлекаемых прямых инвестиций существенно увеличился за последние пять лет. Основная часть иностранного капитала направляется в непродовольственные отрасли японской

Прямые иностранные инвестиции в Японию в 1997—2001 гг.

Годы	1997	1998	1999	2000	2001
Сумма ПИИ в Японию, млн. \$	6 782	13 404	23 993	31 251	21 779
Кол-во инвестиционных проектов	1 301	1 542	1 705	1 842	1 497

Источник: Джэтро то:си хакусё 2001 — сэкай то нихон-но кайгай тёкусёцу то:си = Белая книга инвестиций Джэтро 2001 — прямые зарубежные инвестиции в мире и в Японии. Токио: Дзаймусё: инсацукёку, 2001. С. 64.

экономики. Наиболее привлекательной сферой вложения на протяжении последних четырех лет являлись финансовые и страховые компании, за ними следуют торговля и коммуникационные услуги.

Лидерство финансового сектора обусловлено начатой в Японии в 1996 г. структурной реформой финансовой системы, известной под названием «Биг Бэнг». Главная цель реформы — создание таких условий для ведения бизнеса, которые позволили бы японским банкам, страховым и финансовым компаниям быть конкурентоспособными и более гибко реагировать на изменения международного рынка (2, 278). В результате этой реформы на японском рынке финансовых услуг стали появляться деньги финансовых корпораций с мировыми именами. Например, член Ситигруп (*Citygroup*), американская компания Ассошиэйтс Фёрст Кэпитэл (*Associates First Capital*) в 2000 г. приобрела Тиёда Траст (*Chiyoda Trust*) и Юнимарт Лайф (*Unimart Life*) — две крупные японские фирмы, занимавшиеся выдачей потребительских кредитов населению (6, 65).

Сходные процессы наблюдались на рынке связи и коммуникационных услуг. В 2000 г. компания Ниппон Телеком (*Nippon Telecom*), принадлежащая американской АТ&Т и британской Бритиш Телеком (*British Telecom*), значительно увеличила долю своего капитала в 9 компаниях, образующих систему сотовой связи Джэй-фон (*J-phone*). Также заметным событием стало слияние ведущей японской компании в сфере кабельного телевидения Юпитер Телеком (*Jupiter Telecom*), принадлежавшей АТ&Т, со второй по значимости компанией в этой области Тайтас Комьюникэйшенз (*Titus Communications*), принадлежавшей американской компании Микрософт (5, 71).

Можно выделить и химико-фармацевтическую промышленность — в 2001 г. в нее было вложено 539 млн. дол. Самым значительным событием в этой отрасли стало приобретение японским филиалом австрийской фирмы Берингер Ингельхайм (*Boehringer Ingelheim*) значительной доли капитала ведущего японского фармацевтического концерна ЭсЭс Сэйяку (*SS Seiyaku*). Сделка, совершенная по схеме ТОВ*, положила начало целому ряду слияний и приобретений с участием японских и зарубежных компаний в отрасли. Эксперты связывают ее со смягчением законодательства — в частности, за год до этого было разрешено применение экспериментальных данных, полученных за пределами Японии, при производстве и тестировании лекарственных препаратов, предназначенных для японского рынка (6, 65).

Но самые интересные тенденции в области иностранных инвестиций демонстрирует автомобилестроение. Удачный опыт партнерства французской фирмы Рено и японской Ниссан резко повысил интерес западных автомобилестроителей к японским компаниям. В октябре 2000 г. был подписан договор о приобретении части акционерного капитала Мицубиси Моторс международным автомобильным концерном Даймлер—Крайслер. Вскоре и другой гигант, Дженерал Моторс (США), заявил об увеличении своей доли капитала в японской Судзуки (6, 66).

Следует отметить, что столь активное проникновение иностранного капитала в автомобилестроительную отрасль было вызвано несколько ины-

* Take-over bid — предложение о присоединении компании.

ми причинами, чем те, которые мы наблюдали в непроизводственных отраслях. Прошли времена, когда японские концерны задавали тон на мировом автомобильном рынке. В результате глобализации с начала 1990-х годов на нем с новой силой разгорелась ценовая война между ведущими производителями, и компании были вынуждены профинансировать исследования, направленные на повышение экологичности и безопасности автомобилей. Начался процесс укрупнения компаний путем слияния. К примеру, объединение американского концерна Крайслер с немецким гигантом Даймлер-Бенц.

В 1999 г. эти тенденции коснулись и японских производителей автомобилей. Большинство из них стало налаживать партнерские отношения с иностранными компаниями и активно привлекать капиталы из-за рубежа. Если проанализировать причины, то все японские компании можно условно разделить на два типа. Одни стали сотрудничать с зарубежными партнерами по причине финансовых трудностей (Ниссан и Мицубиси), а другие — из-за невозможности самостоятельно обеспечить исследовательскую деятельность, из желания повысить конкурентоспособность своей продукции (Судзуки и Фудзи). В результате к 2000 г. 9 из 11 крупных автомобильных концернов Японии в той или иной форме заимствовали иностранный капитал. Исключения составили лишь Тойота (вместе с входящими в ее группу компаниями Дайхацу и Хио) и Хонда (5, 69).

Завершая обзор инвестиционной деятельности иностранных компаний в Японии, необходимо сказать о масштабе капиталовложений. Он впечатляет, например, только в 2000 г. было зарегистрировано пять очень крупных даже по международным меркам слияний и «поглощений».

1. Слияние японских компаний Джeneral Ойл и То:нэн, потребовавшее вложения 2 556 млн. дол. Эти дочерние фирмы американского нефтяного концерна Эксон Мобил были объединены в рамках программы его реорганизации.
2. Слияние Джей И Кэпитал и японской страховой компании То:гун Сэймэй (2 324 млн. дол.).
3. Капиталовложения французской компании Акса в страховую компанию Ниппон Дантай Сэймэй (1 954 млн. дол.).
4. Покупка Японского банка долгосрочного кредитования (*Long-Term Credit Bank of Japan*, сокращенно — *LTCB*) за 1 150 млн. дол. Этот банк был приобретен инвестиционной группой Нью Эл-Ти-Си-Би Партнерс (*New LTCB Partners*), созданной под эгидой американской компании Рипплвуд Холдингс (*Ripplewood Holdings*).
5. Инвестиции Джeneral Моторс в Фудзи Дзю:ко:гё: (1 052 млн. дол.).

Источник: Джэторо то:си хакусё 2000 — сэкай то нихон-но кайгай тёкусэцу то:си (Белая книга инвестиций Джэтро 2001 — прямые зарубежные инвестиции в мире и в Японии). Токио: Дзаймусё: инсацукёку, 2001. С. 69.

Исходя из этих фактов, можно констатировать, что Япония достигла немалых успехов в привлечении ПИИ. Правда, следует отметить, что это не потребовало от японского правительства особых усилий. К середине 1990-х годов многие факторы, препятствовавшие проникновению зарубежных предпринимателей на японский рынок, устранились, что называется, сами собой.

Высокие цены на землю и недвижимость, некогда бывшие главным препятствием для иностранных инвесторов, обрушились вместе с экономикой «мыльного пузыря». Благодаря улучшению имиджа зарубежных компаний разрешились и трудности с наймом квалифицированной рабочей силы. Это улучшение было вызвано тремя причинами. Во-первых, нежеланием японцев работать на предприятиях, принадлежащих иностранцам, которое основывалось на представлении о том, что японские компании обеспечивают пожизненный найм, т. е. гарантируют своим работникам абсолютную стабильность и надежность, а зарубежные компании — нет. Реструктуризация экономики и последовавшие за ней увольнения разрушили этот миф. Во-вторых, системой оплаты труда и продвижением по службе, основанным

на личных способностях (а не на стаже), практикуемым на предприятиях с иностранным капиталом, что было более привлекательно для молодых японцев. В-третьих, громкими случаями банкротства, существенно подорвавшими безупречную в прошлом репутацию японского бизнеса (4, 64—65).

Для увеличения потока ПИИ в Японию правительству по существу осталось провести либеральные реформы, отменив устаревшие административные барьеры (большинство из них было установлено в 1950—1960-х годах и уже утратило актуальность), и сделать шаг в сторону более рыночной экономики, устранив некоторые специфически японские принципы ведения бизнеса, затруднявшие свободную конкуренцию (7, 19).

Подобные преобразования (образцом которых можно считать финансовый Биг Бэнг) постепенно стали проводиться в различных областях экономики. Надо отметить, что в основном эти реформы затрагивали непроизводственные отрасли — торговлю, коммуникации, услуги. Непроизводственная сфера в Японии оказалась более «защищена» от иностранного капитала, чем промышленность (прямые инвестиции в нее активно шли с начала 1980-х годов) (5, 67). Это было вызвано тем, что японские промышленные предприятия еще в середине 1960-х годов доказали свою мощь всему миру, быстро захватывая рынки сбыта в разных уголках планеты. Уже с конца 1970-х годов они активно экспортировали капитал, открывая свои заводы как в развитых, так и в развивающихся странах. Поэтому естественно, что производственный сектор Японии не нуждался в административных мерах по защите от проникновения иностранного предпринимательского капитала — зарубежные компании вряд ли могли выдержать конкуренцию с местными производителями.

В непроизводственном же секторе государственное вмешательство было весьма ощутимым. И не только потому, что позиции японских компаний здесь не стали прочными. Правительство стремилось жестко контролировать эти отрасли, чтобы в нужный момент суметь быстро их «отрегулировать», приспособить к решению проблем экономики страны (например, можно вспомнить, как в 1960-х годах финансовая система была приспособлена для бесперебойного снабжения растущей промышленности кредитами). К концу 1990-х годов в непроизводственном секторе назрела необходимость смягчения административного контроля, и либеральные преобразования стали проводиться повсеместно, что и привело к быстрому росту объемов ПИИ.

Каковы последствия этого явления для японских предприятий? Оправдались ли оптимистичные ожидания японских экономистов и политиков, утверждавших, что приток ПИИ усилит конкуренцию на внутреннем рынке, повысит эффективность японских компаний и в итоге приведет к подъему национальной экономики? Пока, наверное, рано давать окончательный ответ на эти вопросы. Но первые (и весьма неоднозначные) итоги уже можно анализировать. Для начала посмотрим, как зарубежный иностранный капитал изменил ситуацию в японских компаниях. Возьмем для наглядности две отрасли, куда в конце 1990-х ПИИ направлялись наиболее активно — финансовую и автомобилестроительную.

Выше уже говорилось о покупке японского банка долгосрочного кредитования (LTСВ) инвестиционной группой Нью Эл-Ти-Си-Би Партнерс (*New LTСВ Partners*), созданной под эгидой американской компании Риппвуд Холдингс (*Ripplewood Holdings*). Эта сделка примечательна и тем, что стала прецедентной в деле приобретения японских банков иностранцами.

В 2000 г. эта группа инвесторов создала из остатков рухнувшего LTСВ новый банк, названный *Shinsei*** . Для него были созданы весьма благоприятные условия — большая часть «плохих долгов» бывшего LTСВ была переведена в государственную Корпорацию по разрешению конфликтов и взиманию долгов (*Resolution and Collection Corporation*), а новому банку была выделена государственная субсидия в размере 3,6 трлн. йен (12, 12).

** *Синсей* — «возрождение».

Тем не менее возрождение банка и повышение его конкурентоспособности было напрямую связано с изменениями, проведенными под руководством зарубежных специалистов (из 2 024 сотрудников банка на данный момент 50 являются иностранцами). Новые методы управления наглядно продемонстрированы при переходе к обслуживанию частных клиентов (ЛТСВ специализировался исключительно на финансировании крупных корпораций, что и привело его к печальному концу). Для разработки концепции предоставления услуг физическим лицам была образована команда из 100 молодых сотрудников высшего звена, обладающих «творческим мышлением» (*creative thinking*), причем 80 (!) из них были женщинами — факт, невероятный для молодого «нормального» японского банка (12, 12).

Изучив опыт конкурентов, группа пришла к выводу, что ключом к успеху является принцип «легкости и удобства», который и был успешно претворен в жизнь. Клиенты, открывающие счет в банке Синсэй, получают карточку для банкомата через 10 минут после оформления документов, в то время как в других японских банках она высылается по почте через несколько дней. При идентификации клиенты банка Синсэй могут пользоваться как личной печатью (*ханко*:), так и обычной подписью (до сих пор в Японии общепринятым является первый способ). Время работы всех отделений банка было продлено до 7 часов вечера, открылась 24-часовая линия для работы с клиентами, а также предоставлена возможность операций с банковскими счетами через Интернет (12, 12).

Значительные изменения затронули и внутреннюю структуру банка. Прежнюю систему оплаты труда и продвижения по службе, основанную на стаже и возрасте, заменили новой, опирающейся на личный вклад и способности каждого сотрудника (*performance-based evaluation system*). Были также расширены возможности карьерного роста для женщин (12, 12).

Не обошлось и без конфликтов, связанных с различиями в корпоративной культуре. Если для иностранных сотрудников главным критерием является конечный результат работы, то японцы больше ориентируются на объем и характер усилий, направленных на достижение цели. Разногласия возникали, например, при проектировании новой системы банковского обслуживания. Индийские системные инженеры предлагали полную перестройку системы и перевод ее на 24-часовую основу, тогда как их японские коллеги считали это «безрассудством». Это противодействие, вероятнее всего, было вызвано тем, что подобные системы в японских банках раньше не применялись и работники, обслуживавшие информационную систему прежнего ЛТСВ, опасались, что их знания окажутся недостаточными и они потеряют работу (12, 12).

Тем не менее более рациональный подход новых руководителей постепенно завоевал доверие и понимание персонала банка. На организацию системы по обслуживанию частных вкладчиков было отведено 10 месяцев — беспрецедентно короткий срок для банковской индустрии Японии. Индийский специалист Дхананджая Диведи, отвечавший за развитие информационных систем (до этого он работал в американском Ситибэнк), сумел доказать эффективность создания собственной 24-часовой системы обслуживания клиентов вместо того, чтобы подобно многим другим японским банкам, вкладывать огромные средства в системы, основанные на суперкомпьютерах, требующих обязательного отключения раз в сутки. К тому же, используя программное обеспечение, созданное индийскими программистами, ему удалось снизить операционные издержки примерно в 10 раз по сравнению с расходами на аналогичные системы у конкурентов Синсэй (12, 12).

В области автомобилестроения хрестоматийным стал пример сотрудничества фирм Ниссан и Рено. В результате альянса этих двух автопроизводителей (сегодня Рено владеет 44,4% акций Ниссан) в марте 1999 г. пост президента японского концерна занял бразилец Карлос Госн (*Carlos Ghosn*).

На тот момент Ниссан работал в убыток, имел огромную задолженность, а объем продаж неуклонно падал. Новый президент принял так называемый план воскрешения Ниссана (*Nissan Revival Plan*), установив три главные цели: закончить 2000 г. с прибылью; к началу 2002 финансового года уменьшить долг в два раза; довести к этому же сроку уровень текущей прибыли до 4,5%. В случае, если поставленные цели не будут достигнуты, руководство компании обещало в полном составе уйти в отставку (11).

Все было выполнено ранее намеченного срока. Но для этого пришлось прибегнуть к болезненным мерам. Новый президент объявил об отказе от принципа *кэйрэцу*, визитной карточки японского автопрома. По этому поводу он заявил следующее: «Несмотря на то, что мы владеем частью капитала некоторых наших поставщиков, мы будем строить с ними отношения именно как с поставщиками, а не как с партнерами по *кэйрэцу*. То есть, они будут на равной основе конкурировать с другими поставщиками. И если отношения с кем-либо из наших поставщиков перестанут нас устраивать, мы пойдем на любые необходимые изменения. В этом не может быть никакого сомнения» (11).

Были предприняты и другие очень непростые шаги — закрыты неэффективно работавшие заводы, уволена часть персонала, система оплаты труда стала более жестко привязана к финансовым показателям компании. Результаты не замедлили сказаться — Ниссан не только выбрался из финансовой ямы, но начал расширять производство. В начале 2002 г. объявили об установлении партнерских отношений с китайской компанией Дон Фэн (*Dong Feng*). В апреле прошла презентация нового миниавтомобиля *Моко*, с которым Ниссан планирует выйти на ранее недоступный для него рынок мини-авто (11). Тогда же было заявлено о начале реализации второй части NRP. В последующие несколько лет планируется увеличить производство автомобилей на 1 млн. в год, довести текущую прибыль до 8% и полностью ликвидировать задолженность компании (11). Эти цели отражены в новом плане, который называется «Ниссан 180», где 1 означает 1 млн. автомобилей, 8 — уровень прибыли в процентах, 0 — размер долга (11). Можно не сомневаться, что амбициозное руководство приложит все силы для реализации целей, которые еще три года назад показались бы полной утопией.

Эти примеры позволяют утверждать, что приток ПИИ принес ожидаемый результат — заимствуя передовой опыт и технологии зарубежных партнеров, японские компании стали более эффективными и конкурентоспособными. Но при этом кажется невероятным, что пока это не оказало заметного положительного воздействия на японскую экономику в целом. Скорее наоборот, на рубеже тысячелетий вялотекущая рецессия еще более обострилась. Продолжаются спад производства, рост безработицы, падение курса национальной валюты. Национальный долг Японии, по оценкам Министерства финансов, вырастет в следующем году до 5,2 трлн. дол., что на 40% больше ВВП. Это самый большой долг среди 30 стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (1).

Реагируя на эту ситуацию, ведущее рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило рейтинг второй экономики мира в третий раз за последние 14 месяцев. Страновой рейтинг Японии понижен на один пункт — с «AA» до «AA-». Standard & Poor's объясняет это тем, что премьер-министру Японии Дзюньитиро Коидзуми не удалось предпринять решительных шагов в деле решения проблемы «плохих» долгов банков и вывода экономики из рецессии (1). Япония, имевшая самый высокий рейтинг с 1975 по февраль 2001 г. (AAA по шкале Standard & Poor's), в настоящее время занимает последнее место среди семи наиболее развитых стран мира и по рейтинговому показателю сравнялась с Чешской Республикой и Мальтой (1).

Таким образом, оптимистичные предсказания о выходе в середине 1990-х годов из рецессии с помощью ПИИ пока не сбываются. Возможно, в чем-то оказались правы скептики вроде Киносита Сиро, вице-президента компании

Heads Japan Inc., занимающейся набором управленцев высшей квалификации. Он утверждает, что «цель зарубежных предприятий — получить как можно большую прибыль за как можно меньший период времени. Они не заинтересованы в улучшении деловой среды Японии и развитии ее рынков» (12, 12).

Однако представляется, что объяснение этому факту лежит в иной области. Общеизвестно, что основными причинами экономического спада в Японии является проблема «плохих долгов» и выхолащивания производства (*Дзангё: кудо:ка*), а прямые инвестиции из-за рубежа не решали ни одну из этих проблем. Приток зарубежного капитала никоим образом не мог снизить зарплату японских рабочих, стоимость земли и зданий (увеличение спроса могло только повысить цены) и тем более повлиять на проблему «плохих долгов». Поэтому наблюдаемый результат вполне закономерен — ПИИ вряд ли могут оказаться решающим фактором для вывода Японии из депрессии. Впрочем, пока еще рано делать окончательные выводы. Прислушаемся к словам Джеспера Колла, ведущего экономиста японского филиала известной финансовой компании Меррил Линч: «Для того, чтобы провести глобальную структурную перестройку экономики США, нам потребовалось десятилетие. Почему же в Японии это должно занять меньше времени?» (12, 12).

ЛИТЕРАТУРА

1. Сибиряк С. Японию сравняли с Чехией // Газета.ру. <http://www.gazeta.ru/2002/04/16/aponiusravna.shtml>

На японском языке

2. Асако Кадзуми, Синохара Со:ити. Нью:мон — нихон кейдзай = Введение в экономику Японии. Токио: Ю:хикаку, 2000.
3. Го:то: Ёсихиса. Сэнго-но тайнити тёкусэцу то:си-но кисэй то кё:со:сэйсаку = Политика по отношению к прямым инвестициям из-за рубежа и конкуренция в послевоенной Японии // Сякайкагаку кэнкю: = Исследования в области общественных наук. 1999. № 4. С. 71—91.
4. Джэторо то:си хакусё 1999 — сэкай то нихон-но кайгай тёкусэцу то:си = Белая книга инвестиций Джэтро 1999 — прямые зарубежные инвестиции в мире и в Японии. Токио: Дзаймусё: инсацукёку, 1999.
5. Джэторо то:си хакусё 2000 — сэкай то нихон-но кайгай тёкусэцу то:си = Белая книга инвестиций Джэтро 2000 — прямые зарубежные инвестиции в мире и в Японии. Токио: Дзаймусё: инсацукёку, 2000.
6. Джэторо то:си хакусё 2001 — сэкай то нихон-но кайгай тёкусэцу то:си = Белая книга инвестиций Джэтро 2001 — прямые зарубежные инвестиции в мире и в Японии. Токио: Дзаймусё: инсацукёку, 2001.
7. Мориока Сигэо. Тёкусэцу то:си-но кейдзай-тэки эйкё: = Экономический эффект прямых инвестиций. Токио: Ко:данся, 1987.
8. Синодзаки Акихико, Инуи Томохико, Носака Хироми. Нихон кэйдзай-но гу:ро:барука = Глобализация японской экономики. Токио: То:ё: кэйдзай синхо:ся, 1998.
9. Тэдзима Нобуки. Тёкусэцу то:си то кэйдзай кайхацу = Прямые инвестиции и экономическое развитие // Кайгай то:си кэнкю:дзёхо: = Вестник исследовательского центра по зарубежным инвестициям. 1998. № 6. С. 4—47.
10. Урада Сю:дзиро:. Тайнити тёкусэцу то:си-но гэндзё: то со:гай ё:ин = Современное положение в сфере прямого инвестирования в экономику Японии и факторы, мешающие развитию этой сферы // Нихон кэйдзай кэнкю: = Японская экономическая наука. 1996. № 31. С. 66—85.
11. Baker T. Nissan Revival Shifts into Second Gear // The Daily Yomiuri. 2002. April 12th. p. 7.
12. Kobayashi G., Fensom A. Foreign Firms Bring Winds of Change // The Daily Yomiuri. 2001. November 2nd. p. 11—12.
13. The Worm That Never Dies // The Economist. 2002. March 2nd. p. 11.

Summary. The author of the article «Pro and Contra. Foreign Direct Investments in Japanese Economy» Eugene Prasol mainly on Japanese sources analyzes Japan's experience in the field of foreign investments. The author considers the causes of forming a skeptical view on foreign capital, and factors that prompted Japanese government a change of such a course. In the article there is analyzed current situation of foreign business in Japan. The author describes changes that are characteristic of Japanese companies when foreign investors came.