

# Экономические связи префектуры Тояма и России: история развития и перспективы сотрудничества

**Анастасия Александровна Щербатюк,**  
аспирантка ИИАЭ ДВО РАН, Владивосток.  
E-mail: anastasya\_s@hotmail.com



Статья о становлении и развитии экономических связей между префектурой Тояма (Япония) и Россией с XIX века по настоящее время. Рассмотрены основные этапы развития сотрудничества, приведён краткий анализ внешнеторгового оборота за последние годы, сделан вывод о перспективах торгового и инвестиционного сотрудничества, а также задачах, которые стоят перед японской и российской стороной в этой сфере.

**Ключевые слова:** префектура Тояма, порт Фусики-Тояма, экономические связи, внешнеторговый оборот, инвестиционные проекты.

## **The economic ties between Toyama Prefecture and Russia: history and prospects of cooperation.**

**Anastasia A. Shcherbatyuk,** postgraduate of the IHAЕ, FEB RAS, Vladivostok.

The article describes the formation and development of the economic relations between the prefecture of Toyama (Japan) and Russia beginning from the XIX century to the present. It also considers the main stages of the cooperation development, gives a brief analysis of the foreign trade turnover in recent years, and makes the conclusion about the prospects of trade and investment cooperation, as well as the problems facing Japan and Russia in this field.

**Key words:** the prefecture of Toyama, the Port of Fushiki-Toyama, economic ties, foreign trade turnover, investment projects.

**В** 2012 г. исполнилось 55 лет со дня подписания Торгового договора между СССР и Японией, а также 20 лет — Соглашения о дружбе и сотрудничестве между Приморским краем и префектурой Тояма (Япония). В статье анализируются экономические связи префектуры Тояма и России, основные этапы их становления и перспективы.

История порта Фусики-Тояма ведёт свой отсчёт с 746 г., когда Отомо-но Якамоти, — аристократ и поэт, стихи которого вошли в поэтический сборник «Манъёсю», занял пост губернатора префектуры Эччу (современная префектура Тояма). Активное развитие порт получил в эпоху Эдо, после того как в 1663 г. правительство сёгуна включило его в 13 важнейших портов страны.

Первые торговые контакты между Россией и Японией через порт Фу-сики отмечены в начале XIX в. Тогда торговля между Осака и Хоккайдо осуществлялась в основном на судах «Китамаэ-бунэ» («суда, идущие на север»), которые закупали рис, сакэ и лес на территории современного региона Хокурику и Тохоку, продавали их на Хоккайдо (Эдзо), а на вырученные деньги на Хоккайдо закупали морскую капусту, сельдь, сушёную икру сельди, лосось и др., которые продавали на япономорском побережье страны и в бассейне Внутреннего моря (Сэтонайкай) с центром в Осака. Один из владельцев таких судов Дзэния Гохээ осуществлял прибыльную торговлю по маршруту Осака — Мацумаэ (ю.-з. Хоккайдо). В период расцвета торговли его компания имела 34 представительства по всей стране и более 200 судов. Ходили слухи, что на этих судах велась контрабандная торговля с другими странами, в том числе и с Россией (в районе Хоккайдо и о-ва Итуруп) [1, с. 84—85]. Торговля на судах «Китамаэ бунэ», которая процветала более столетия (эпоха Эдо), стала дополнительным стимулом для развития портов современной префектуры Тояма.

В эпоху Мэйдзи большой вклад в развитие порта внёс Фудзии Нодзо, владелец судового агентства в районе Фусики г. Такаока. Он был одним из первых, кто отметил важное значение порта, и в 1884 г. подал ходатайство об открытии порта Фусики, содействовал его развитию, даже вложил собственные средства. В то время обсуждался план строительства Транссибирской магистрали, соединяющей Европу и Россию. И Фудзии Нодзо считал, что если появится возможность отправлять грузы во Владивосток — конечный пункт Транссибирской магистрали, то оттуда по железной дороге можно будет доставлять грузы в Европу в большом объёме [1, с. 169—170]. Таким образом, идея превращения Тояма в ключевой пункт по развитию экономических связей в регионе бассейна Японского моря появилась уже тогда.

В 1889 г. порт Фусики стал «Портом экспорта особого значения», и через него разрешалось напрямую отправлять в другие страны пять наименований продукции: рис, зерновые, муку, каменный уголь и серу. В 1894 г. он становится «Торговым портом особого значения» и процветал благодаря торговле с российским Приморьем, о-вом Сахалин и Корейским п-овом. В 1899 г. порт официально объявили открытым и разрешили заход иностранных судов.

Как известно, первый русско-японский договор о дружбе и торговле (Симодский трактат) был заключён в феврале 1855 г., и порты Симода, Нагасаки и Хакодатэ открылись для русских кораблей, однако экономические связи России с Японией, несмотря на географическую близость, развивались сложно. В 1913 г. на долю Японии приходилось всего 0,3% товарооборота России, но стоит отметить, что более 70% японского импорта из России и экспорта в Россию шло через порты Дальнего Востока, прежде всего через Владивосток. В 1914 г. из Японии во Владивосток поступило 7 млн пуд. коммерческого груза, а в 1915 г. — 9,4 млн пуд. [2, с. 96]. Дальний Восток, являясь ближайшей к Японии российской территорией,

становился местом развития экономических связей между двумя странами. И в ноябре 1920 г. открылось регулярное морское сообщение по маршруту Фусики — Нанао — Владивосток».

Активное развитие экономических связей между Россией и Японией получили в послевоенный период. В октябре 1956 г. была подписана Совместная декларация СССР и Японии, в декабре 1957 г. — Торговый договор между СССР и Японией, по которому стороны предоставили друг другу режим наибольшего благоприятствования, а в июне 1958 г. — Соглашение об установлении регулярной пароходной линии между портами СССР и Японии (Находка — Йокогама). С этого момента начинается новая страница в истории торговых отношений между странами, а также префектурой Тояма и Приморским краем в частности.

По соглашению от 3 июня 1958 г. Дальневосточное государственное морское пароходство и японские пароходные компании Ямасита Кисэн Кабусики Гайся, Иино Кайун Кабусики Гайся и Кавасаки Кисэн Кабусики Гайся, выступающие совместно как «Джапан — Находка Лайн» (сокращённо ДНЛ) в соответствии с Торговым договором между СССР и Японией и исходя из договорённости, достигнутой путём обмена письмами между представителями Правительств СССР и Японии об установлении регулярной связи между портами СССР и Японии, договорились организовать пароходную линию Находка — Йокогама. Устанавливались порты захода: Кобе, Осака, Хирохата, Модзи, Явата, Майдзуру, Цуруга, Тояма-Фусики, Ниигата, Хакодате и Отару.

Основные пункты соглашения: для работы на указанной линии обе стороны выделяют равные по тоннажу суда грузоподъёмностью 3500—4000 т; суда каждой стороны делают по 12 рейсов в год, имея в виду по одному рейсу в месяц; обе стороны будут прилагать усилия к равному и справедливому распределению грузов между советскими и японскими судами; по взаимной договорённости стороны вправе заменять выделенные суда другими, а также увеличивать или уменьшать число рейсов в зависимости от объёма перевозок и других обстоятельств [3].

Первые рейсы осуществлялись на «Ямабико-мару» 6—7 раз в год. Объёмы отправляемых грузов росли, и в 1965 г. было решено выделить с обеих сторон 2 судна грузоподъёмностью 6000 т и два судна грузоподъёмностью 4000 т, чтобы увеличить частоту рейсов до 12 в год. Однако в связи с недостаточной развитостью инфраструктуры порта Находка число японских судов, заходивших в порт, сократилось. В ответ на меры СССР по смягчению данной ситуации компания Ямасита Син-Нихон Кисэн выделила на маршрут два судна, которые осуществляли рейсы с 1977 по 1978 г.

В сентябре 1975 г. была открыта линия по отправке контейнеров, и совместно с компанией «Ино Кайун» на маршрут было выделено судно «Сибэриа-мару», а позже — дополнительные суда «Приморье-мару», «Кёкуто-мару», «Аврора-мару» [4]. В этом же году компания «Фусики Кайрику Унсо» учредила регулярный рейс, связывающий порт Фусики-Тояма

и порты Дальнего Востока России. Этот маршрут действует и по сей день. В 1984 г. компания «Фусики Кайрику Унсо» учредила первый регулярный рейс контейнеровозов по маршруту Тояма-Синко — Порт Восточный, а в 1992 г. открыла офис в г. Владивостоке. В 1993 г. был учреждён пассажирский рейс, связывавший порт Фусики и порт Владивосток (просуществовал до декабря 2009 г.) [5]. Таким образом, Фусики-Тояма стал развиваться как порт, через который осуществлялся главным образом импорт советской древесины. На сегодняшний день является крупнейшим портом и занимает ведущее место по объёмам внешней торговли с Россией на япономорском побережье.

В настоящее время основными экономическими партнёрами Японии (по итогам 2009 г.) являются:

Китай — 21 трлн 671 млрд 600 млн иен (20,5%),

Америка — 14 трлн 245 млрд 7 млн иен (13,5%),

Корея — 6 трлн 460 млрд 8 млн иен (6,1%),

Тайвань — 5 трлн 109 млрд 4 млн иен (4,8%).

На долю Китая и Америки приходится треть всего объёма внешней торговли Японии. В свою очередь, доля России во внешней торговле Японии незначительная: экспорт (из Японии в Россию) — 3 млрд 295 млн долл. США (всего 0,6% от общего объёма экспорта Японии), импорт — 8 млрд 853 млн долл. США (всего 1,6% от общего объёма импорта Японии).

Основные внешнеторговые партнёры России — страны Европы и Китай: Германия — 39 млрд 9 млн долл. США (8,51%), Голландия — 39 млрд 8 млн долл. США (8,50%), Китай — 39 млрд 5 млн долл. США (8,43%), Италия — 32 млрд 9 млн долл. США (7,02%) [6, с. 19].

На долю этих четырёх стран приходится треть всего объёма внешней торговли России. Япония занимает 11-е место в списке стран — экономических партнёров России по объёмам осуществляемой торговли (в 2010 г. — 14,5 млрд долл. США, 3,09%).

На основании этих данных можно сделать вывод, что Япония и Россия не играют большой роли в экономике друг друга. Но что касается префектуры Тояма и Приморского края ситуация принципиально иная. Ниже приведены основные партнёры префектуры Тояма во внешней торговле в 2008 и 2009 гг., согласно данным по объёмам товарооборота порта Фусики-Тояма [6, с. 20].

В 2008 г. на Россию приходилось 45,5% (134 млрд иен) экспорта из префектуры Тояма, и занимала 1-е место в списке по объёмам экспорта. В 2009 г. в связи с резким ростом пошлин на японские подержанные автомобили доля России сократилась до 13,1% (16,7 млрд иен) и стала занимать 3-е место. По импорту в 2008 и 2009 гг. Россия стабильно занимала 2-е место, что составляло 11,3% (41,6 млрд иен) и 14,4% (18,3 млрд иен) соответственно. В ситуации всемирного экономического кризиса и роста пошлин на японские подержанные машины объём экспорта в Россию сократился примерно на 90%, но даже несмотря на это, Россия остаётся важным внешнеторговым партнёром префектуры.

Таблица 1

**Основные партнёры префектуры Тояма во внешней торговле  
в 2008 и 2009 г., млн иен**

**Экспорт, млн иен**

	2008			2009		
	Страна	Сумма	(%)	Страна	Сумма	(%)
1	Россия	134,072	45,5	Корея	37,563	29,4
2	Корея	563,380	19,1	Китай	32,664	25,6
3	Китай	43,034	14,6	Россия	16,738	13,1
4	Тайвань	9,373	3,2	Тайвань	5,032	3,9
5	Америка	6,922	2,3	Тайланд	5,024	3,9
Итого		294,085	100,0		127,594	100,0

**Импорт, млн иен**

	2008			2009		
	Страна	Сумма	(%)	Страна	Сумма	(%)
1	ОАЭ	109,361	29,6	Китай	21,177	16,6
2	Россия	41,614	11,3	Россия	18,354	14,4
3	Китай	40,725	11,0	Индонезия	17,312	13,6
4	Индонезия	36,203	9,8	Америка	7,724	6,1
5	Судан	16,387	4,4	Австралия	7,374	5,8
Итого		369,232	100,0		110,995	100,0

Кроме того, порт Фусики-Тояма занимает 2-е место в стране по объёмам грузооборота с Россией. Ниже приведена сравнительная таблица, отражающая показатели по объёмам грузооборота с Россией основных портов Японии в 2008 г. [7, с. 7].

Таблица 2

**Грузооборот основных портов Японии с Россией в 2008 г., тыс. т**

	Порт	Грузооборот
1	Кавасаки	3229
2	Фусики-Тояма	2573
3	Чиба	1580
4	Вакаяма-Ситацу	1441
5	Фукуяма	1328
6	Сакаи-Сэнбоку	1112
7	Йокогама	1036
8	Томакомаи	891
9	Нагоя	869
10	Ниигата	865

Рассмотрим ситуацию со стороны Приморского края. Настолько ли важное значение имеет сотрудничество с Японией для экономики края, является ли интерес взаимным?

Таблица 3

**Основные партнёры Приморского края во внешней торговле  
в 2008 и 2009 гг., млн долл. США**

Страна	2008		2009	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Китай	559,5	2164,4	633,8	1595,7
Корея	357,2	515,4	295,8	265,1
Япония	208,0	2153,0	101,9	333,0
Америка	28,0	243,0	2,1	164,2
Франция	0,0	79,7	0,0	103,1
Австралия	0,4	91,5	0,4	71,5
Вьетнам	14,0	61,5	12,4	36,6
Канада	0,2	43,0	1,8	38,9
Германия	66,6	70,0	1,7	36,0
Тайланд	0,0	93,3	0,0	29,5
Тайвань	8,1	28,0	2,0	19,7
Бразилия	0,0	43,8	—	—
Итого	1354,4	5810,6	1158,3	2979,3

Таким образом, Япония входит в тройку важнейших экономических партнёров края наравне с Китаем и Кореей. В 2008 г. объём экспорта в Японию составил 208 млн долл. США, т.е. 15% от объёмов внешнего экспорта края; сумма импорта из Японии составила в 2008 г. — 2 млрд 153 млн долл. США (37%) от объёма импорта Приморского края. После роста пошлин на подержанные машины в 2009 г., импорт из Японии сократился до 11,2% (333 млн долл.), а экспорт — до 8,8% (101 млн долл. США). В 2008 г. в Приморский край было импортировано приборов, оборудования, техники для транспортировки грузов на сумму 3 млрд 73 млн долл. США (53% суммы импорта Приморского края), а в 2009 г. — всего 804 млн долл. США (27% суммы импорта Приморского края) [6, с. 20—21]. В процентном соотношении доля объёма внешней торговли основных стран-контрагентов края в 2009 г. выглядит следующим образом: КНР — 55%, Республика Корея — 14%, Япония — 11% и США — 4%. Торговый оборот этих стран с Приморским краем составил 84% всего внешнеторгового оборота Приморья [8]. Несмотря на снижение объёмов, Япония была и остаётся важным экономическим партнёром Приморского края.

Составлено на основе данных отдела морских портов Префектурального управления Тояма [9, с. 30, 33].

Как видно из таблицы, большой интерес по-прежнему представляет рынок экспортируемых из Японии автомобилей, так как это основная доля товарооборота между префектурой Тояма и Россией. Впервые Япония

Таблица 4

**Основные наименования товарооборота порта Фусики-Тояма  
(районы Фусики, Тояма и Синминато) с Россией в 2010 г., т**

**Экспорт**

	<b>Итого</b>	<b>Район Фусики (порт Фусики)</b>	<b>Район Тояма (порт Тояма)</b>	<b>Район Синминато (порт Тояма-Синко)</b>
Изделия из металла	24,000		2,000	22,000
Готовые автомобили	592,800	127,930	376,730	88,140
Другая техника для перевозки грузов	361,000	306,000	55,000	
Двухколёсные транспортные средства	174,000		50,000	124,000
Автозапчасти	8,042	673,000	102,000	7,267
Прочее оборудование для перевозки грузов	350,000	156,000	68,000	126,000
Промышленное оборудование	313,000	90,000	201,000	22,000
Электрооборудование	517,000	273,000	1,000	243,000
Прочая техника	66,000			66,000
Краски, смолы и другая химическая продукция	32,000		32,000	
Бытовые товары	555,000		555,000	
Изделия из резины	60,000		16,000	44,000

**Импорт**

	<b>Итого</b>	<b>Район Фусики</b>	<b>Район Тояма</b>	<b>Район Синминато</b>
Древесина	135,767		18,471	117,296
Лесозаготовка	77,957		23,383	54,574
Древесный уголь	11,000	11,000		
Цветные металлы	53,076			53,076
Готовые автомобили	40,000	20,000	20,000	
Автозапчасти	1,000	1,000		
Химические препараты	1,929		1,929	
Химические удобрения	3,330		3,330	
Краски, смолы и др. химическая продукция	22,000			22,000
Комплектующие для мебели	1,000		1,000	
Бытовые товары	270,000	1,000		269,000
Металлическая стружка	461,000	461,000		

начала отправлять подержанные автомобили за границу более полувека назад. Так, первые статьи, посвящённые экспорту японских подержанных машин, появились в 1965 г. Основными целевыми странами в то время были Гонконг, Тайланд, Малайзия, и средняя цена составляла 50—80 тыс. иен за автомобиль. Однако подержанные автомобили продавались и как новые, что повлекло за собой снижение уровня доверия к японскому автопрому. Чтобы воспрепятствовать этому, в июле 1965 г. государство определило подержанные машины как подлежащие обязательному прохождению экспортного контроля. Согласно данным статистики экспортного контроля, до конца 1980-х гг. вывоз в Россию подержанных машин практически отсутствовал, первые значительные объёмы экспортируемых подержанных японских машин зафиксированы: в 1989 г. — 1302 автомобиля, в 1990 г. — 11 477 машин за год, а в 1991 г. — 20 936 машин. Таким образом, Россия по объёмам ввозимых из Японии подержанных машин заняла второе место после Новой Зеландии [10, с. 68, 74]. Популярность японских автомобилей в России нашла своё отражение в японских СМИ. Газета «Кита-Нихон симбун» от 19 января 1991 г. опубликовала статью с заголовком «Бум на японские подержанные авто в Советском Союзе: популярные машины по 50 тысяч иен за одну» [10, с. 75].

Основные статьи импорта из СССР и России в Японию составляли древесина и морепродукты. Благодаря своему географическому расположению порты западного побережья страны — Отару, Ниигата и Тояма — гораздо более удобны для ведения торговли с Россией, нежели порты тихоокеанского побережья. А после распада СССР порты бассейна Японского моря стали активно продвигать свои услуги, что обеспечило рост объёмов морских перевозок между городами западного побережья Японии и Россией.

Однако в то время объёмы импорта из России были относительно большими, а обратно суда иногда возвращались без груза, поэтому подержанные машины привлекли внимание в качестве груза, который можно было бы перевозить в Россию. К сожалению, подробных официальных данных об объёмах импортируемого леса и экспортируемых в СССР японских подержанных машин с указанием данных по портам нет. Первые сравнительные данные приводит Совет по интернационализации порта Аомори в 2006 г., согласно которым в тот период в Россию за год из Японии экспортировали около 160 тыс. машин и более 50% из них приходилось на порты префектуры Тояма [10, с. 76]. Основные причины ведущей роли портов префектуры в этом секторе заключаются в следующем.

- 1) Наличие морских рейсов, связывающих префектуру Тояма и Дальний Восток России (в 1975 г. был учреждён рейс Фусики-Тояма — Находка — Ванино, а в 1984 г. — регулярная линия контейнерных перевозок по маршруту Тояма-Синко — Восточный);
- 2) Перед префектурой Тояма стояла задача найти груз, который можно было бы отправлять в Россию, чтобы решить вопрос по судам, возвращавшимся без груза;

3) Учреждение пассажирского рейса Фусики-Тояма — Находка в 1992 г. (позже порт захода в России изменён на Владивосток) с частотой один круговой рейс в неделю на судах водоизмещением 12 тыс. т.

В 2001 г. объём экспортируемых в Россию подержанных машин составил 26 143, к 2006 г. эта цифра выросла более чем в 10 раз — 389 854 машины. Через порт Тояма было отправлено 70 245 машин, Фусики — 42 812 машин (для сравнения, через порт Ниигата — 56 509 автомобилей, порт Кобэ — 32 637); в 2007 г. объём составил 344 823 машины. В 2006 г. на префектуру Тояма приходилось 29% от всего объёма экспортируемых в Россию машин [10, с. 61, 63]. Объёмы оставались высокими до принятия правительством Российской Федерации решения о повышении с 11 января 2009 г. таможенных пошлин на автомобили иностранного производства. Поэтому в 2009 г. было экспортировано всего 18 742 автомобиля, что в денежном выражении составляет 9,8 млрд иен и на 90,8% меньше предыдущего года [11, с. 71].

Развитие данной отрасли координальным образом изменило демографический состав населения префектуры Тояма. Так, по данным статистики, в префектуре на конец декабря 2010 г. проживало 13 712 зарегистрированных иностранцев, 1,25% населения. Численность по странам представлена в таблице 5.

Таблица 5

## Демографический состав населения префектуры Тояма

1985 г.			2005 г.			2010 г.		
	Гражданство	Кол-во (чел.)		Гражданство	Кол-во (чел.)		Гражданство	Кол-во (чел.)
1	Северная и Южн. Корея	1916	1	Китай	5865	1	Китай	5680
2	Китай	51	2	Бразилия	4565	2	Бразилия	2951
3	Америка	36	3	Филиппины	1676	3	Филиппины	1692
4	Филиппины	35	4	Северная и Южн. Корея	1,391	4	Северная и Южн. Корея	1,208
5	Канада	25	5	Россия	299	5	Пакистан	424
	Другие	71	6	Пакистан	265	6	Россия	383
				Другие	1370		Другие	1374
Итого 2134 чел. (из 26 стран)			Итого 14 431 чел. (из 69 стран)			Итого 13 712 чел. (из 76 стран)		

Составлено на основе данных источников: [12; 13, с. 165; 14, с. 165].

И если факт многочисленного населения граждан из Китая, Кореи и Бразилии имеет историческое обоснование, то растущее число жителей из России и Пакистана объясняется успешным развитием автобизнеса. Однако в последние годы пакистанские компании заметно потеснили русские, особенно после повышения пошлин. Граждане Пакистана ведут торговлю не только с Россией, но также отправляют машины в Арабские

Эмираты, Африку (в частности в Уганду), Чили, Пакистан и другие страны, где сильны пакистанские диаспоры. В итоге складывается развитая сеть с партнёрами по всему миру.

На сайте Ассоциации экспортёров подержанных японских автомобилей в 2007 г. зарегистрировано 187 предпринимателей, которые являются членами этой Ассоциации, и из региона Хокурику — всего три компании, что объективно не соответствует действительности. Причины такого низкого показателя можно предположить: главные офисы компаний находятся в Токио и зарегистрированы как токийские или, возможно, не входят в Ассоциацию. В своей работе «Предварительные размышления о формировании и развитии рынка экспорта подержанных автомобилей» Абэ Арата и Асадзума Ютака сделали попытку подсчитать число зарегистрированных в г. Имидзу префектуры Тояма предпринимателей, занимающихся покупкой и продажей подержанных машин для экспорта за границу, используя информацию о данных услугах, приведённую в Интернете. В итоге авторы получили цифру 100—110 предпринимателей, однако доля российских — всего около 10 компаний. Исторически бизнес вели японские предприниматели, но в последнее время их уверенно вытесняют пакистанцы [10, с. 66—67].

Несмотря на сложности, возникшие в результате роста пошлин с января 2009 г., сегодня ситуация достаточно оптимистичная и отмечается тенденция к росту объёма импортируемых из Японии авто, в том числе и новых автомобилей, а увеличение грузов соответственно влияет на развитие общения.

В настоящее время наши регионы связывают регулярная линия контейнерных перевозок, линии международных перевозок на судах типа «Ро-Ро», до недавнего времени также существовали регулярные воздушные и грузопассажирские рейсы, выполнение которых было приостановлено. Эти виды сообщения имели большое историческое значение: так, прямой рейс Тояма — Владивосток действовал с лета 1995 г. до декабря 2010 г. (в некоторые периоды до трёх рейсов в неделю), а рейсы на грузопассажирских судах осуществлялись с 1992 г. по декабрь 2009 г. (с августа по сентябрь 2010 г. — 3 рейса на судне «Дончун»), но в связи с поломкой судна в сентябре 2010 г. приостановлено.

Говоря о перспективах развития экономических связей между регионами, стоит обратить внимание на то, что в увеличении маршрутов по отправке грузов намечается положительная тенденция. Так, в настоящее время на регулярной линии международных судов типа «Ро-Ро», связывающей порт Фусики-Тояма и порты Дальнего Востока России, осуществляется четыре рейса в месяц (перевозчик — компания FESCO), основной груз — подержанные автомобили (около 50% от всего объёма экспортируемых из страны автомобилей). По регулярной линии контейнерных перевозок (компания FESCO) осуществляется 2 рейса в месяц. Кроме того, с августа 2012 г. суда линии контейнерных перевозок на Корею, совершавшие один рейс в неделю, делают заход в порты Дальнего Востока

России и Владивосток. Таким образом, осуществляется 4 рейса в месяц по линии «Ро-Ро» и 6 — по линии контейнерных перевозок. По частоте рейсов контейнерных перевозок порт Фусики-Тояма занимает первое место в стране.

В истории развития регулярной линии контейнерных перевозок (линия FESCO) можно отметить следующие этапы:

1992—2008 г. — 1 рейс в месяц;

2008—2010 г. — 2 рейса в месяц;

с июля 2010 г. — назначен последним портом захода для судов в Японии.

Благодаря этому удалось сократить сроки доставки грузов с 10 до 2 дней. Ранее суда компаний FESCO и «Сёсэн Мицуи» совершали рейсы по маршруту Дальний Восток России (Порт Восточный и Владивосток) — Фусики-Тояма — Модзи — Кобэ — Нагоя — Йокогама — Дальний Восток России. Но с июля 2010 г. порядок захода в порты стал обратным и Йокогама оказался первым портом захода, а Тояма — последним. Также этот маршрут позволил сократить время отправки грузов из Японии в Москву: доставка грузов из порта Йокогама (с учётом таможенного оформления) занимает 23—27 дней, через порт Тояма — 20 дней [15, с. 3].

Безусловно, это важное преимущество для порта Фусики-Тояма, и оно нашло своё отражение в цифрах: так, по данным Осакской таможенной службы в 2010 г. объём экспорта из Тояма в Россию составил 35,4 млрд иен, что в 2,1 раза больше показателей предыдущего года, а импорт из России составил 18,5 млрд иен, что всего на 0,8% больше предыдущего года. В 2011 г. объём экспорта из Тояма в Россию вырос до 43,4 млрд иен, 23,8% от всего объёма экспорта префектуры (автомобили, строительная техника и т.д.), а импорт из России составил 18,8 млрд иен, 11,5% (лесоматериалы, цветные и чёрные металлы) [16].

Кроме рейсов регулярных линий, связывающих порты префектуры Тояма и Дальнего Востока России, существует множество рейсов, выполняемых на нерегулярной основе, но со стабильным частым судозаходом. Так, по словам сотрудников компаний, занимающихся экспортом автомобилей в Россию из портов префектуры Тояма, частота рейсов основных судов: «Индибирка» — 4—5 в месяц, «Эльдуга» и «Neksu» — 2 в месяц, «Теклибка» — 2—3 в месяц, «Nadi» — 1. Частота рейсов зависит от грузонаполняемости, и поскольку расписание является нестабильным, официального расписания рейсов и данных о частоте стоянок в портах префектуры найти не удалось. Однако на эти рейсы приходится большая доля грузооборота между регионами.

Государство высоко оценило усилия префектуры по развитию порта Фусики-Тояма — в ноябре 2011 г. он получил статус ключевого порта на япономорском побережье страны в номинациях «Международные маршруты по отправке контейнеров», «Международные паромные линии и суда типа «Ро-Ро»», «Приём зарубежных круизных лайнеров в районе сосредоточения туристических достопримечательностей», а также

получил звание «Многопрофильный порт ключевого значения» и ожидается, что порт будет расширять свои функции, развиваться как один из важных портов страны. Суть проекта по развитию «Портов ключевого значения на япономорском побережье страны» для порта Фусики-Тояма состоит в активизации привлечения грузов, разработке новых маршрутов по отправке их по Транссибирской магистрали в европейскую часть России, а также в развитии товарооборота в бассейне Японского моря и азиатском регионе [17, с. 11].

Японские специалисты называют трудности в развитии экономических связей между регионами и странами в целом.

1. Частое и непредсказуемое изменение российского законодательства и таможенных пошлин (рост пошлин с января 2009 г. на ввозимые японские автомобили сократил объёмы экспорта на 90%; рост пошлин на российскую древесину — объёмы импорта из России); отсутствие в Японии специалистов, способных проконсультировать по вопросам таможенного оформления и другим процедурам, связанным с ведением бизнеса в России, а также гарантий по срокам доставки товара (долгий и сложный процесс таможенного оформления в России).

2. Недоверие к России, возникшее в 1990-е гг. (японские компании, вышедшие на российский рынок, стали жертвами мошенников, например, скандал с гостиницей Santa в Южно-Сахалинске, которую отобрали у японских предпринимателей российские партнёры). Так, «Руководство по ведению бизнеса в России», выпущенное РОТОБО (Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами), говорит, что во внешней торговле между странами «...проблема получения денег за товары, экспортируемые в Россию, является одной из острых проблем со времён распада СССР по настоящее время» [18, с. 116], поскольку для российских предпринимателей проблематично работать по полной предоплате, что также создаёт трудности для японской стороны. Согласно данным исследования НИИ экономики России и новых независимых государств при РОТОБО, в основном японские компании предоставляют российским предпринимателям товар на условиях оплаты в 45-дневный срок. Такая схема сотрудничества для России действует с корейскими производителями (компании «Самсунг» и LG), поэтому японским производителям, чтобы не потерять свои позиции на рынке, также пришлось работать по этой схеме [19, с. 133].

5. «Русский стиль» ведения бизнеса, к сожалению, подразумевает нестабильность, непредсказуемость, недостаточную ответственность российских предпринимателей. Вопросы качества товара и услуг, к которым так щепетильно относятся японцы, не всегда оказываются для российских партнёров на первом месте.

4. Товары часто являются неконкурентоспособными по цене (домашняя техника и другие товары из Кореи и Китая являются более доступными для рядового российского покупателя).

5. Ограниченное наименование товаров импорта и экспорта, зависимость от них (количество рейсов на маршрутах, связывающих регионы, напрямую зависит от объёмов погрузки, следовательно для развития морского и воздушного сообщения необходимо наладить деловое сотрудничество).

Для российских предпринимателей, кроме вышеизложенных пунктов, трудности представляют:

- деловой этикет японцев (долго присматриваются к партнёру, медленно принимают решения);
- языковой барьер (незнание японского языка большинством российских бизнесменов, а также английского языка японскими бизнесменами на необходимом уровне — в результате основным языком для ведения бизнеса остаётся японский);
- низкая заинтересованность японских производителей в российском рынке (по сравнению с Кореей, Китаем и другими странами), а также японских предпринимателей в товарах российского производства;
- в последнее время — рост курса иены.

На основании вышеизложенного можно сделать выводы о задачах по развитию экономических связей между регионами:

- определить новые товары экспорта и импорта, а также новые рынки сбыта с целью активизации товарооборота;
- разработать новые маршруты отправки товаров (например, в настоящее время префектура Тояма работает над реализацией проекта по отправке грузов по схеме «море + железная дорога», который предусматривает сбор грузов из префектур Японии в Тояма, отправку их морем во Владивосток, а далее перегрузку контейнеров и отправку по Транссибирской магистрали в европейскую часть России и страны Европы: в предыдущие годы проводились экспериментальные отправки грузов из Нагоя через порты Тояма и Владивосток в Новосибирск по железной дороге);
- возобновить воздушное и грузопассажирское морское сообщение, без которых развитие регионального туризма крайне усложняется.

Доля инвестиций России по сравнению с Кореей и Китаем в японской экономике незначительная. В 2007 г. сумма накопленных прямых инвестиций Японии в России составила 373 млн долл. США, в Китае — 37 млрд 797 млн долл., в Корею — 12 млрд 103 млн долл. В 2011 г. объём японских инвестиций возрос до 1 млрд 725 млн долл. (в Китае — 83 млрд 379 млн долл., в Корею — 17 млрд 968 млн долл.) [20].

Основные трудности в этой сфере обусловлены тем, что крупные проекты не продвигаются, а отсутствие прогресса в реализации инвестиционных проектов по правилам Экспортно-импортного банка Японии не позволяет начать финансирование новых. Кроме того, неудачный опыт других компаний пугает японских инвесторов, в итоге они предпочитают купить налаженный бизнес, чем создавать новое предприятие (например, покупка корпорацией «Ниппон Табако» американской

табачной корпорации RJR, за счёт чего Япония стала крупным инвестором в России). Японские компании предпочитают действовать не самостоятельно, а совместно с западными партнёрами (например, сахалинские нефтегазовые проекты). Таким образом, Япония практически не участвует в приватизации российских компаний, а два названных проекта и продвижение компаний «Тоёта» и «Ниссан» в европейской части России являются крупнейшими инвестиционными проектами. На Дальнем Востоке России кроме сахалинских проектов сотрудничество с Японией представлено инвестициями в сфере лесного хозяйства: например такого сотрудничества — совместное российско-японское предприятие ЗАО «ПТС Хардвуд», основанное в 2000 г. компаниями ОАО «Тернейлес», Sumitomo Corporation и Seven Industries с целью переработки твёрдых пород. По мнению автора «Бизнеса на Дальнем Востоке России» Ясуаки Синъичиро, основные причины успеха этого совместного проекта следующие: 1) наличие российского партнёра, которому можно доверять; 2) стабильный доход и возможность развивать инфраструктуру предприятия за счёт самого предприятия (система банковского кредитования предприятий в России недостаточно развита, а благодаря тому, что всю продукцию и лесоматериалы компании «Тернейлес» покупает компания «Сумитомо», обеспечен стабильный источник средств); 3) заинтересованность компании в воспитании кадров, способных производить высококачественную продукцию: «Тернейлес» набирает сотрудников из местного населения на долгосрочной основе и создаёт условия для повышения их квалификации [21, с. 13—14].

Взаимодополняемость и выгодность для обеих сторон является основой совместного проекта, а доверие и взаимопонимание — главным условием для успешного развития бизнеса. Одним из новых инвестиционных проектов является создание компанией «Мицуи» совместного предприятия с крупнейшим российским производителем автомобилей «Соллерс», задача которого — строительство нового сборочного завода во Владивостоке, где, в частности, будут собираться автомобили Land Cruiser Prado с технической поддержкой Toyota. Общий объём инвестиций «Мицуи», вложенных в экономику России — свыше 3 млрд долл. США (самый крупный инвестор из всех компаний Японии).

Отношения между префектурой Тояма и Приморским краем имеют долгую историю. На протяжении 20 лет с момента установления дружественных связей регионы активно развивают не только экономические, но и научные и культурные связи. Многие мероприятия сотрудничества стали ежегодными: конкурс выступлений на японском языке во Владивостоке и приём студентов-японистов и сотрудников компаний Приморского края на стажировку в Тояма; обмен молодёжными творческими коллективами, проведение совместных исследований перелётных птиц, песчаных бурь, мусора, выбрасываемого на берег Японского моря, встречи представителей деловых кругов обоих регионов, промышленной ярмарки и фестивалей. Связи в различных областях являются своеобразным

мостиком между двумя странами, способствуют не только активному развитию экономики, но и углублению взаимопонимания, а следовательно, доверия между русскими и японцами.

Так, в 1992 г. между портом Фусики-Тояма и Владивостокским морским торговым портом было подписано Соглашение о дружбе и сотрудничестве, и с тех пор проводятся различные совместные мероприятия. На протяжении многих лет осуществлялся проект «Кован-21» по обмену детскими делегациями, в настоящее время проводится обмен делегациями на уровне специалистов и сотрудников портов с целью обмена опытом и активизации сотрудничества.

В мае 2010 г. в здании морского вокзала Владивостока был открыт Центр поддержки развития бизнеса префектуры Тояма во Владивостоке, деятельность которого направлена на оказание содействия предприятиям префектуры, желающим начать бизнес в России. В 2010 г. префектура Тояма заняла 1-е место среди префектур региона Хокурику по числу предприятий, вышедших на российский рынок (5 из 8), среди них компании «Фусики Кайрику Унсо», «Тадзима мокудзай», УКК [11, с. 75].

Вступление России в ВТО и проведение саммита АТЭС в 2012 г. дают зарубежным странам надежды на успешное развитие бизнеса с Россией. В частности, японские предприниматели считают, что эти события положат начало новой странице в развитии экономических отношений между странами, поспособствуют разработке политики по борьбе с коррупцией, ускорению и упрощению процедуры прохождения административных формальностей, развитию коммунальной инфраструктуры [22, с. 16]. Потенциал сотрудничества между Россией и Японией велик, формально не существует серьёзных ограничений, мешающих развитию экономических связей и товарооборота этих стран.

#### ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

1. 伊藤俊太郎「日本海読本」= Ито Сунтаро «Хрестоматия о Японском море». Токио: Кадокава сётэн, 2005. 207 с.
2. Галлямова Л.И. Японская торговля на Дальнем Востоке России накануне и в годы Первой мировой войны // Материалы XXI российско-японского симпозиума историков и экономистов ДВО РАН и района Кансай (Япония). Владивосток, 2007. С. 92—98.
3. Соглашение об установлении регулярной пароходной линии между портами СССР и Японии (Находка — Йокогама) // [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru): сайт, посвящённый законодательству Российской Федерации. URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/20695802/> (дата обращения: 12.11.2012).
4. Нагасава Ф. Суда компании «Ямасита Син-Нихон Кисэн», осуществлявшие рейсы на Находку // <http://homepage3.nifty.com/jpnships/>: сайт о морских судах Японии. URL: [http://homepage3.nifty.com/jpnships/showa5/showa5\\_YS\\_nakhodka.htm](http://homepage3.nifty.com/jpnships/showa5/showa5_YS_nakhodka.htm) (дата обращения: 12.11.2012).

5. История компании «Фустики Кайрику Унсо» // <http://www.fkk-toyama.co.jp/>: сайт компании «Фустики Кайрику Унсо». URL: <http://www.fkk-toyama.co.jp/profile/history.html> (дата обращения: 12.11.2012).
6. 森岡裕 「ロシア極東地域経済発展□流通調査レポート」 = Мориока Ютака «Доклад о результатах исследования состояния развития экономики и товарооборота на Дальнем Востоке России» // Журнал по вопросам экономических связей в бассейне Японского моря. 2011. № 86. С. 19—25.
7. 日本海側拠点港の形成に向けた計画書 = План по превращению порта в ключевой порт бассейна Японского моря: материалы Префектурального управления Тояма по развитию порта Фустики-Тояма) // <http://www.mlit.go.jp/>: сайт Министерства государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии. URL: <http://www.mlit.go.jp/common/000164362.pdf#search='%E4%BC%8F%E6%9C%A8%E5%AF%8C%E5%B1%B1%E6%B8%AF%E3%83%AD%E3%82%B7%E3%82%A2%E8%B2%BF%E6%98%93%E4%BD%8D'> (дата обращения: 12.11.2012).
8. Предварительные итоги внешнеторговой деятельности Приморского края в 2009 г. // <http://old.primorsky.ru/>: сайт Администрации Приморского края. URL: <http://old.primorsky.ru/departments/?s=1533> (дата обращения: 12.11.2012).
9. 富山県の港湾 = Порты префектуры Тояма // Сборник материалов отдела морских портов Департамента гражданского строительства Префектурального управления. Тояма, 2011.
10. 阿部新、浅妻裕 「中古車輸出市場の形成と発展に関する予備的考察」 = Абэ Арата, Асадзума Ютака. Предварительные размышления о формировании и развитии рынка экспорта подержанных автомобилей // Сборник экономических статей университета Хоккай гакуэн. 2007 № 55 (3). С. 59—84.
11. 平成21年度 金融危機のロシア経済への影響と日露貿易 報告書 = Доклад за 2009 год. Влияние финансового кризиса на российскую экономику и российско-японские торговые отношения // Центр исследований международной торговли и инвестиций. Токио, 2010. 82 с.
12. Статистические данные об иностранцах, проживающих в префектуре Тояма // <http://www.pref.toyama.jp/>: сайт Префектурального управления Тояма. URL: [http://www.pref.toyama.jp/cms\\_sec/1402/kj00011384.html](http://www.pref.toyama.jp/cms_sec/1402/kj00011384.html) (дата обращения: 12.11.2012).
13. 富山の国際交流 = Международные связи префектуры Тояма. 2009. № 43. 165 с.
14. 富山の国際交流 = Международные связи префектуры Тояма. 2011. № 45. 172 с.
15. ロシア通信 = Информация о России. 2011. № 135.
16. Данные о грузооборотах порта Фустики-Тояма в 2010 г. // <http://www.near21.jp/>: сайт Центра экономических обменов в бассейне Японского моря (данные отделения Осацкой таможенной службы в Фустики). URL: <http://www.near21.jp/kan/data/trade/fushiki/f2010.html> (дата обращения: 12.11.2012).
17. 「富山県総合計画」 = Общий план развития префектуры Тояма. Тояма, 2012. 429 с.
18. 「ビジネスガイド ロシア 2004—2005」 = Руководство по ведению бизнеса в России. Токио: РОТОБО, 2004. 281 с.
19. 「ロシアの家電□流通市場の発展と日本企業の進出状況」 = Развитие рынка домашней техники и товарооборота в России, а также ситуация с продвижением японских компаний на российский рынок. Токио: РОТОБО, 2009. 136 с.
20. Данные о зарубежных инвестициях Японии // <http://www.jetro.go.jp/indexj.html>: сайт Японской организации по развитию внешней торговли (JETRO). URL: <http://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi/> (дата обращения: 12.11.2012).
21. 安木新一郎 「ロシア極東ビジネス事情」 = Ясуки Синъичиро. Бизнес на Дальнем Востоке России. Токио: НИИ «Евразия», 2009. 63 с.
22. ロシアNIS調査月報 = Ежемесячный доклад по результатам исследований в России и новых независимых государствах. Токио: РОТОБО, 2012. 126 с.