

Секция «Востоковедение, африканистика»

Японский капитал в ЕС: стратегии освоения производственного сектора

Демина Мария Олеговна

Студент

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, ИСАА, Москва,
Россия*

E-mail: maridemina@gmail.com

Введение.

Европейский союз наряду с США является одним из самых привлекательных регионов для японских инвесторов: за период с 2000 по 2010 гг. на него пришлось около четверти всех исходящих японских ПИИ [6], несмотря на то, что норма прибыльности японских инвестиций в Европе значительно ниже среднемирового уровня. Учитывая тот факт, что объемы товарной торговли между Японией и ЕС по-прежнему остаются довольно скромными, экспорт капитала представляется наиболее перспективной формой их взаимодействия.

К настоящему времени японским ТНК удалось создать на территории европейских стран эффективно функционирующую систему промышленного производства и обеспечить сравнительно высокий уровень конкурентоспособности своей продукции. Стоимостной объем продаж японских товаров, произведенных на территории ЕС, за последнее десятилетие увеличивался в среднем на 10% в год [9]. Кроме того, в 2011 г. совокупный объем продаж японской продукции в Европе (местное производство плюс импорт из Японии) превышал даже объем поставок товаров из КНР [7, 9].

В данной работе мы рассматриваем, какие стратегии и производственные схемы были задействованы японскими компаниями в процессе освоения промышленного сектора европейских стран за период с 1980-х гг. до настоящего времени.

Методы.

1. Подсчет числа случаев прямого инвестирования из Японии в европейские страны за последнее десятилетие.

2. Анализ объемов накопленных японских ПИИ и числа филиалов японских компаний по различным отраслям промышленного сектора ЕС (15).

3. Оценка динамики объема межстрановой торговли японских компаний, зарегистрированных на территории ЕС.

4. Кейс-стади: деятельность компании «Тойота» в Европе.

5. Оценка объемов официальной помощи развитию (ОПР) в странах Восточной Европы.

6. Выделение основных этапов в процессе освоения промышленного сектора ЕС японскими компаниями.

Результаты.

По итогам данного исследования можно выделить три основных этапа экспорта японского капитала в промышленный сектор ЕС.

На первой стадии (1980-е гг.) масштабный экспорт прямых инвестиций из Японии в европейские страны был обусловлен стремлением японских производителей преодолеть торговые барьеры в виде тарифов и квот и таким образом получить беспрепятственный доступ на объединенный рынок ЕЭС. Следовательно, в тот период основные потоки

японских ПИИ были направлены в промышленный сектор, в частности, в производство бытовой электроники и электротехники, автомобилестроение – то есть именно тех видов продукции, на которые распространялись импортные ограничения в европейских странах [1].

После заключения Маастрихтского договора и опубликования принципов новой экономики Евросоюза в 1992 г. привлекательность этого региона для японских инвесторов возросла, о чем свидетельствует непрерывный рост числа случаев инвестирования японских компаний в 15 странах ЕС с 1994 г. [5]. Их целью было получение европейского статуса для тех фирм на базе японского капитала, которые уже успешно функционировали на рынке ЕС. Основная стратегия японских компаний заключалась в перенесении в Европу полного производственного цикла своей продукции, который подразумевает многоступенчатую систему подрядов и субподрядов, объединенных в корпоративный конгломерат кэйрэцу [3]. К началу 2000-х гг. на территории стран Западной Европы (Великобритании, Германии, Франции, Италии) была создана сеть производственных центров японских компаний, выпускающих промежуточную продукцию: запасные части для автомобилей, компоненты и комплектующие для электронных и электрических приборов – в результате чего в таких отраслях, как автомобилестроение и электромашиностроение, возросла концентрация компаний с японским капиталом [8]. Таким образом, второй этап экспорта капитала из Японии в ЕС сопровождался процессом вертикальной интеграции японских компаний на территории развитых западноевропейских стран.

Третий этап экспансии японского капитала в ЕС сопровождался значительным ростом инвестиционной активности на территории Восточной Европы, в частности — в Чехии, Польше, Венгрии и Словакии, что в первую очередь связано с включением этих стран в состав ЕС в 2004 г. Основными инвесторами в этом регионе стали японские компании, уже имеющие свои подразделения в Западной Европе и, очевидно, преследующие цели снизить производственные издержки и таким образом рационализировать производство. В целом, за последнее десятилетие можно отметить тенденцию к вертикальной дезинтеграции японских компаний, выразившуюся в переносе “нижних ступеней” производственного процесса в страны с более низкими ценами на факторы производства. При этом происходит “размывание” традиционной системы кэйрэцу: крупные японские компании активно сотрудничают с местными подрядчиками и поставщиками, а японские производители промежуточной продукции работают не только с “головной компанией”, но и с европейскими клиентами. Это явление может быть проиллюстрировано примером компании “Тойота” [2].

За последние годы также произошло углубление разделения труда между подразделениями одной компании, расположенными в разных европейских странах: каждое из них теперь специализируется на производстве лишь одного или нескольких видов товаров и затем поставляет их в остальные страны ЕС. Эта тенденция привела к росту доли межстрановой торговли в совокупном объеме продаж японских компаний в Евросоюзе, которая за последнее десятилетие увеличилась более чем на 190%; и в 2011 г. составила 44% [9].

В дальнейшем можно прогнозировать расширение экспансии японского капитала в странах Восточной Европы, в том числе и в тех, которые на данный момент не входят в состав ЕС. Ожидается, что наиболее трудоемкие производства, которые не требуют высокой квалификации рабочей силы, могут быть перенесены еще восточнее: в Румынию,

Украину, Болгарию. В настоящее время лишь некоторые японские компании открыли свои филиалы на территории этих стран, однако там активно ведется работа по формированию позитивного японского имиджа, в рамках которой большая роль отводится ОПР [4].

Литература

1. Юданов Ю.И. Западная Европа – Япония: движение капиталов, М.: Знание, 1980.
2. Ikemoto S. Japanese investments in the Central and Eastern Europe (In the case of Czech Republic), Кэйдзай кагаку кэнкю:дзё киё: (Бюллетень исследовательского института экономических наук), №35, 2005 <http://www.eco.nihon-u.ac.jp/center/economic/>
3. Mason M., Encarnation D., Does Ownership Matter? Japanese Multinationals in Europe, Clarendon Press, Oxford, 1994.
4. Japan's ODA Data by Country, Ministry of Foreign Affairs of Japan <http://www.mofa.go.jp/poli>
5. Reference Data on Foreign Direct Investment (1989-2004), Ministry of Finance, Japan http://www.mof.go.jp/english/international_policy/reference/itn_transactions_in_securities
6. Statistics on Trade and Foreign Direct Investment, JETRO <http://www.jetro.go.jp/world/japan>
7. Trade Statistics of International Trade Centre <http://www.trademap.org/>
8. Дзай о:сю: торуко никкэй сэйдзо:гё: но кэйэй дзиттай (Положение производственных компаний японского происхождения в Европе и Турции), доклад JETRO, 2002 http://www.jetro.go.jp/jfile/report/05000542/05000542_001_BUP_0.pdf#page=1
9. Кайгай гэнти хо:дзин сиханки тёса (Ежеквартальное исследование деятельности иностранных филиалов японских компаний), Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan, 2002-2012 <http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/genntihou/result-1.html>