

Анна Сергеевна Мостовая¹

kartashema@mail.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЯПОНИИ В ОТНОШЕНИИ ЭКСПОРТА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В 1950-е — НАЧАЛЕ 1980-х гг.

В статье рассматривается история формирования государственной политики Японии в области экспорта прямых инвестиций, характеризуется опыт японского правительства по адаптации внешнеэкономического курса к динамично изменяющимся политическим и экономическим условиям в стране и мире. Анализируются различные аспекты, связанные с правовым регулированием и поддержкой зарубежной инвестиционной деятельности японских компаний, подробно исследуются особенности японской системы финансирования, кредитования, страхования инвесторов на разных этапах развития процесса зарубежного инвестирования. Дается обзор организаций, включённых в государственную структуру поддержки японских компаний-инвесторов, оценивается деятельность этих организаций, а также исследуется роль государственных программ в развитии зарубежного сектора экономики Японии. В статье сделано заключение о том, что в 1950-х — начале 1980-х гг. в результате успешной государственной политики был заложен стабильный организационно-правовой, финансовый, материальный и научно-технический фундамент для организации ширококомасштабных зарубежных инвестиций японских компаний. Кроме того, было установлено, что в реализации правительственных программ, направленных на поддержку японских инвесторов, одну из ведущих ролей сыграла эффективная организованная система государственных учреждений, деятельность которых охватывала весь спектр проблем, связанных с зарубежным инвестированием. Выявлена высокая значимость научно-исследовательской деятельности государственных и частных институтов, лабораторий и университетов, способствующей правильной организации работы японских компаний за рубежом (проведение полевых исследований, опросов японских и зарубежных компаний, интервью с представителями правительственных, научных и деловых кругов принимающих стран, анализ и экспертиза широкого спектра проблем в сфере иностранного инвестирования).

Ключевые слова: экономика Японии, зарубежные инвестиции, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), государственная политика, либерализация капитала, японские предприятия за рубежом, интернационализация.

¹ Институт истории, археологии и этнографии народов Дальнего Востока ДВО РАН, Владивосток, Россия.

Anna S. Mostovaya²

kartashema@mail.ru

THE EVOLUTION OF THE JAPAN'S STATE POLICY TOWARDS AN EXPORT OF DIRECT INVESTMENT IN 1950s—EARLY 1980s

The paper examines the history of Japan's national policy in the field of direct investment exports, and describes the Japanese government's experience in adapting foreign economic policy to dynamically changing political and economic conditions in the country and the world. The paper also analyzes various aspects related to the legal regulation and support of foreign investment activities of Japanese companies, examines in detail the features of the Japanese system of financing, lending, and investor insurance at different stages of the development of the process of foreign investment. An overview of the organizations included in the state structure of support for Japanese investor companies is given, the activities of these organizations are evaluated, and the role of government programs in the development of the foreign sector of the Japanese economy is explored. It concludes that in the 1950s and early 1980s, as a result of successful government policy, a stable organizational and legal foundation was established. The high importance of the research activities of public and private institutes, laboratories and universities contributing to the successful work of Japanese companies abroad has been revealed (such as field research, surveys of Japanese and foreign companies, interviews with representatives of government, scientific and business circles of host countries, analysis and expertise of a wide range of problems related to foreign investment).

Keywords: economy of Japan, foreign investment, FDI, state policy, capital liberalization, Japanese companies abroad, internationalization.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЯПОНИИ В СФЕРЕ ЗАРУБЕЖНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Для Японии зарубежные инвестиции имеют исключительное значение — являются важнейшим компонентом экономической безопасности, гарантирующим стабильность развития государства. За несколько десятилетий японским компаниям удалось создать за пределами своей страны не только обширную маркетингово-сбытовую сеть, охватывающую весь мир, но и организовать сложную систему производственных баз, эффективно участвующих в международном разделении труда. Выдающиеся успехи Японии во всех сферах внешнеэкономической деятельности, в том числе инвестиционной, во многом были обусловлены успешной политикой государства, которое разрабатывало стратегию развития инвестирования, внедряло программы стимулирования

² Institute of History, Archaeology and Ethnology of the Peoples of the Far East, FEB RAS, Vladivostok, Russia.

экспорта и защиты национальных компаний от зарубежных конкурентов, гибко реагируя на изменения условий внешней и внутренней среды. В то же время, необходимо отметить, специфика японского зарубежного инвестирования (его формы, методы, отраслевая и географическая направленность), как и другие сферы национальной экономики, определялась взаимозависимостью интересов и тесной кооперацией правительства и частного бизнеса.

Государственная политика в сфере экспорта капитала включала три основных аспекта: 1) правовое регулирование; 2) финансирование и субсидирование японских компаний, осуществляющих деятельность за рубежом; 3) «экономическая дипломатия» (создание благоприятного инвестиционного климата и оптимальных условий для функционирования национальных компаний за пределами Японии) [2, р. 31].

Истоки формирования современной системы государственной внешнеэкономической политики восходят ко второй половине 1950-х гг., когда премьер-министр Ёсида Сигэру официально провозгласил основной целью японской дипломатии «мирную экспансию экономического могущества Японии» в зарубежные страны³. После завершения оккупации (1945—1951) японские компании возобновили зарубежное инвестирование, однако их действия были ограничены жёсткими рамками системы разрешений, основу которой определяли два закона: «Об иностранной валюте и внешней торговле» (1949) [5] и «Об иностранном капитале» (1950) [6]. Вопросы регулирования зарубежных инвестиций находились в компетенции Министерства финансов и Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП)⁴, то есть для проведения операций, связанных с экспортом капитала, было необходимо согласие обоих министерств [3, р. 162]. Компании представляли планы своей зарубежной деятельности регуляторам, которые рассматривали каждый проект индивидуально и оценивали его содержание с точки зрения значимости для экономики страны [11, с. 25]. Оценки министерств не всегда совпадали, так как часто положения кредитно-финансового курса входили в противоречие с интересами торгово-промышленной политики⁵.

В 1950-е — первую половину 1960-х гг. Япония испытывала хронический дефицит торгового и платёжного баланса, поэтому правительство сохраняло жёсткую систему регулирования в сфере экспорта капитала, всячески пытаясь отсрочить проведение либерализации несмотря

³ В оккупационный период вывоз инвестиций из страны был законодательно запрещён.

⁴ Министерство внешней торговли и промышленности было учреждено 25 мая 1949 г. на базе Министерства торговли и промышленности с целью создать «органическое взаимодействие внутренней промышленности и внешнеторговой политики» [11, с. 5].

⁵ Министерство финансов в первую очередь интересовало состояние платёжного баланса и инвалютных резервов.

на просьбы японского бизнеса и требования международных финансовых организаций⁶. После присоединения к 8-й статье Устава МВФ в 1964 г. давление на японское правительство со стороны международных организаций и правительств зарубежных стран усилилось [1, с. 6]. К этому времени социально-политические и экономические условия в стране и мире значительно изменились. Конкурентоспособность японских товаров на международных рынках выросла, японские компании укрепили свои позиции в мировой экономике.

В 1967 г. Япония полностью преодолела проблемы дефицита торгового и платёжного баланса и стала стремительными темпами накапливать золотовалютные резервы. Дальнейший рост профицита угрожал усилением торговых противоречий с другими развитыми странами. Правительство Японии предложило два способа решения данной проблемы: 1) внедрить комплекс программ для увеличения объёмов импорта за счёт расширения внутреннего спроса; 2) активно содействовать компаниям в экспорте прямых инвестиций за рубеж. Таким образом, главным мотивом, подтолкнувшим японские власти к отказу от прямого регулирования зарубежных капиталовложений, стала невозможность дальнейшего улучшения международного платёжного баланса исключительно за счёт внешней торговли.

Кроме того, дальнейшему росту объёмов капитала способствовала индустриальная политика развивающихся стран по привлечению иностранных инвестиций, рост зависимости национальной экономики от импортного сырья и энергоресурсов, повышение уровня заработной платы внутри страны, дефицит земельных участков для расширения производства, а также необходимость срочного решения экологических проблем.

Вышеперечисленные факторы стали катализатором для пересмотра жёстких ограничительных мер в отношении экспорта капитала и способствовали формированию новой системы государственной поддержки ПИИ [11, с. 5].

С октября 1969 г. на фоне устойчивой тенденции роста инвалютных резервов правительство Японии приступило к либерализации в сфере экспорта прямых инвестиций. Реализация программы проводилась в пять раундов с 1969 по 1978 г. Итогом каждого раунда стало увеличение объёма разрешённого к экспорту капитала (конечной целью ставилась полная отмена количественных ограничений) и расширение диапазона секторов и отраслей промышленности, которым разрешалось инвестировать за рубеж. Первые три раунда хронологически соответствовали этапам улучшения платёжного баланса Японии: по завершении каждого из них происходил рост зарубежных инвестиций. В 1972 г., после третьего раунда, в результате которого была ликвидирована система

⁶ Япония вступила в МВФ в 1952 г., в ОЭСР — в 1964 г.

разрешений, последовал гигантский скачок в вывозе японского частного капитала, что демонстрировало эффективность мер дерегулирования.

Два заключительных раунда были напрямую связаны с решением торговых противоречий с западными странами. В декабре 1971 г. правительство Японии под давлением США приступило к ревальвации иены с целью выравнивания торгового баланса между двумя странами. В феврале 1973 г. был введён «плавающий» курс, фактически означавший **ревальвацию** японской иены к доллару США на 16,25%⁷, что, с одной стороны, нанесло удар по ценовой конкурентоспособности японского экспорта, с другой — повысило покупательную способность иены, а следовательно, способствовало росту экспорта ПИИ. Таким образом, в этот период правительство использовало ПИИ как инструмент для того, чтобы: 1) остановить дальнейшую ревальвацию иены; 2) сократить дефицит торгового баланса с США и странами ЮВА; 3) выполнить условия международных финансовых организаций и торговых партнёров, которые критиковали японские власти за оттягивание сроков либерализации [12, с. 120].

В итоге в 1973—1974 гг. показатели экспорта ПИИ из Японии достигли рекордного значения, демонстрируя тенденцию к дальнейшему увеличению. Однако пик роста ПИИ совпал с началом первого нефтяного «шока», что вынудило правительство Японии вернуться к жёсткому регулированию экспорта капитала с целью избежать возможного дефицита платёжного баланса и сокращения валютных резервов. В срочном порядке с 7 января 1974 г. были внесены поправки в закон «Об иностранной валюте и внешней торговле», ограничившие обращение валюты и экспорт капитала за рубеж⁸. В результате процессы либерализации в финансовой и банковской сфере были приостановлены на несколько лет.

После выхода национальной экономики из кризиса правительство Японии вновь вернулось к дерегулированию сферы экспорта капитала. Следующим шагом стало реформирование правовой базы, основу которой составляли закон «Об иностранной валюте и внешней торговле» и закон «Об иностранном капитале». Утверждённое три десятилетия назад законодательство утратило актуальность и нуждалось в коренных преобразованиях [10, с. 5]⁹. Однако если в 1950—1960-е гг. эти законы защищали интересы национальной промышленности и способствовали достижению высоких темпов экономического роста, то в 1970-е гг. в условиях структурной перестройки экономики Японии они стали препят-

⁷ В 1949—1971 гг. курс был зафиксирован в соотношении 360 иен за 1 доллар США.

⁸ Ограничения не коснулись инвестиций в разработку зарубежных источников ресурсов, необходимых для обеспечения стабильного функционирования японской экономики.

⁹ Например, закон «Об иностранной валюте и внешней торговле» первоначально принимался с целью полного контроля над иностранной валютой в условиях её хронического дефицита для стабилизации платёжного баланса.

ствовать обновлению принципов торгово-промышленной и финансовой политики, необходимому для дальнейшего развития японской промышленности и её интеграции в мировые хозяйственные связи. В период смены модели экономического роста в первую очередь требовалось упростить процедуры, связанные с экспортом японского капитала за рубеж, импортом оборудования и сырья, привлечением иностранного капитала в Японию, валютным кредитованием, внедрением иностранных технологий, что в конечном счёте способствовало повышению уровня экспортной конкурентоспособности японских компаний [10, с. 55—56].

Ещё одним значимым поводом для пересмотра законодательства стал огромный профицит торгового и платёжного баланса, который сохранялся несмотря на усилия правительства в 1970-е гг., что провоцировало постоянные торговые конфликты с западными странами. Существование закона как нетарифного барьера подвергалось критике со стороны правительств других государств и международных финансовых организаций, которые настаивали на том, что для страны, декларирующей приверженность свободному рынку, существование законодательства, принципиально запрещающего экспорт капитала, является недопустимым.

Эта критика была справедливой только отчасти. В действительности правовая база постоянно изменялась: по мере накопления инвалютных резервов ограничения в отношении операций с инвалютой и внешне-торговой деятельности постепенно упразднялись, однако дерегулирование проводилось главным образом посредством указов правительства и министерств, что привело к неоднозначному трактованию некоторых его положений за рубежом. В то же время запрет на внешнеэкономическую деятельность, лежавший в основе законодательства, сохранялся. Радикальное изменение закона, означающее переход к принципиальной свободе, должно было способствовать дальнейшей либерализации операций, связанных с экспортом инвестиций.

В январе 1978 г. премьер-министр Фукуда Такэо во время пресс-конференции в регионе Кансай выразил готовность к глубокому пересмотру законов, регулирующих экспорт капитала [12, с. 120]. В том же году в ходе переговоров с США и Евросоюзом правительство Японии вновь подтвердило свои намерения реформировать законодательство.

25 марта 1978 г. на заседании Комитета по экономической политике в законодательство были внесены многочисленные поправки, которые сводили к минимуму государственное регулирование. 18 декабря 1979 г. новый закон был одобрен парламентом, 1 декабря 1980 г. вступил в силу [12, с. 124].

Реформирование закона «О контроле над иностранной валютой и внешней торговлей» и полная отмена закона «Об иностранном капитале»¹⁰, по сути, являлись пересмотром правовых основ

¹⁰ Прекратил действовать в 1980 г.

внешнеэкономической деятельности не только на макроэкономическом уровне, в первую очередь в банковском, финансовом, страховом и торговом секторах, но и на мезо- и микроуровне, напрямую отразившись на деятельности частных предприятий и граждан Японии, которые получили новые права и возможности.

Закон провозглашал принципиальную свободу операций, связанных с перемещением капитала и не сопровождаемых движением товаров и услуг. Теперь разрешение Министерства финансов требовалось только в чрезвычайных ситуациях: 1) если возникали сложности в поддержании стабильного состояния международного платёжного баланса; 2) при резком колебании валютного курса иены на международных валютных рынках; 3) при перемещении между Японией и другой страной крупных объёмов капитала, которые могут оказать негативное воздействие на финансовый рынок или рынок капитала Японии. Необходимо отметить, что эти исключения в большей степени отражали принципы не промышленной, а финансовой политики государства. В то же время новый закон сохранял ограничения: 1) необходимые с точки зрения торгово-промышленной политики; 2) сопряжённые с исполнением международных обязательств; 3) вызванные чрезвычайными обстоятельствами (например, резкие изменения в платёжном балансе, нестабильность валютного курса и т.п.); 4) необходимые для преодоления негативных тенденций, возникающих в мировой экономике.

Также впервые законодательно было проведено деление инвестиций на прямые и косвенные (портфельные), что прежде оговаривалось правительственными указами. Подчёркивалось, что прямые инвестиции являются не простым перемещением капитала за рубеж, а подразумевают в том числе международное движение управленческих и технологических ресурсов и, следовательно, оказывают значимое влияние на национальную экономику и промышленность, то есть имеют стратегическое значение для Японии. Кроме того, было отменено обязательство предоставлять предварительные уведомления для операций с суммой, не превышающей 30 млн иен [11, с. 64].

Реформирование закона оказало огромное влияние на дальнейшее развитие экспорта капитала из Японии, объёмы которого в 1980-е гг. достигли рекордных показателей.

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КАПИТАЛА

Государственная поддержка являлась одной из ключевых характеристик японского зарубежного инвестирования, которое рассматривалось как важный элемент национальной стратегии развития и интернализации промышленности. Для проведения в жизнь мер государственной под-

держки была создана целая сеть различных правительственных организаций. Некоторые из них были учреждены в 1950—1960-е гг. для осуществления выплат репараций странам Азии, и затем в ходе трансформации международных отношений и внешнеэкономической политики Японии они переориентировались на поддержку внешнеэкономической деятельности: на раннем этапе — торговли, на более позднем — инвестиций.

Одним из ключевых инструментов для поощрения внешних инвестиций стала льготная налоговая система, которую отличала чрезвычайная гибкость и быстрая реакция на изменение внешних условий. Для того чтобы стимулировать приток капитала в определённые сферы и защитить интересы японских инвесторов за пределами страны, были организованы целевые фонды для возмещения потерь, связанных с зарубежными капиталовложениями. Например, для компаний, осуществляющих инвестиции в проекты по развитию в нестабильные с политической и экономической точки зрения регионы мира, инвестиционные риски покрывались из налогов, что способствовало расширению круга участников зарубежной инвестиционной деятельности [12, с. 17]. В 1964 г. был учреждён Резервный фонд для покрытия убытков, связанных с зарубежными инвестициями (яп. *кайгай тоси сонсицу дзюмбикин*), в 1970 г. — Резервный фонд для покрытия убытков, связанных с инвестиционными проектами по разработке нефтяных месторождений (*сэкию кайхацу тоси сонсицу дзюмбикин*), которые в 1973 г. объединили в Резервный фонд для покрытия потерь, связанных с зарубежными инвестициями (*кайгай тоси надо сонсицу дзюмбикин сэйдо*). Система резервирования должна была способствовать поддержке совместных предприятий в развивающихся странах, а также созданию диверсифицированной сети стабильных поставок нефти из-за рубежа. Также существовал Резервный фонд для покрытия убытков по специальным контрактам, связанным со строительством (*токутэй кайгай кодзи-ни мотодзуку сонсицу дзюмбикин сэйдо*), предназначенный для покрытия непредвиденных потерь, возникающих при реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов в развивающихся странах. Подобные проекты имели стратегическое значение для Японии, так как были связаны с государственными программами по содействию экономическому сотрудничеству [12, с. 63]. Позднее, в 1980 г., для этой же цели был учреждён Резервный фонд на случай рисков, связанных с утратой зарубежных инвестиций в совместных проектах по развитию международного сотрудничества¹¹.

¹¹ МВТП обосновало необходимость его появления следующим образом: «В последние годы к правительству Японии со стороны развивающихся стран растёт количество запросов, связанных с привлечением японских компаний к масштабным совместным проектам. Наша страна также считает необходимым участвовать в этих проектах не только для продвижения международного сотрудничества, но и для сохранения стабильного доступа к источникам природных

Ещё одной мерой поддержки национальных инвесторов¹² стало участие правительства Японии в двусторонних налоговых соглашениях [9, с. 17]. Наибольший интерес к ним проявляли правительства развивающихся стран, заинтересованные в привлечении ПИИ с целью ускорения экономического и промышленного развития. К 1979 г. Япония заключила договоры с Пакистаном, Индией, Сингапуром, Таиландом, Малайзией, Бразилией, Шри-Ланкой, Республикой Корея, Замбией, Испанией и Ирландией.

Также важнейшей формой государственной поддержки японского частного бизнеса являлось кредитование. Зарубежные капиталовложения, финансируемые за счёт правительственных кредитов и займов, составляли значимую долю от общего показателя экспортируемого капитала. Для финансирования внешней торговли и инвестиций был создан ряд государственных структур, отвечавших за определённое направление внешнеэкономической деятельности. Во многих случаях правительство проводило финансирование японских инвесторов через сеть авторизованных частных валютных банков. В тех случаях, когда частные финансовые институты в силу определённых условий не могли быть задействованы в инвестиционных программах (в основном это касалось долгосрочных займов), кредитованием занимались Экспортно-импортный банк и Фонд зарубежного экономического сотрудничества.

Подробнее остановимся на деятельности этих двух структур. Экспортно-импортный банк Японии (*нихон юсюцуню гинко*), учреждённый в 1950 г., наряду с экспортно-импортными операциями финансировал долгосрочные инвестиционные проекты компаний производственного сектора. Размер кредита, как правило, составлял 55—70% от общей стоимости проекта; срок погашения кредитов для производственного сектора составлял 3—7 лет, для ресурсного — более 7 лет.

Фонд зарубежного экономического сотрудничества (*кайгай кэйдзай кёрёку кикин*), созданный в 1961 г., финансировал зарубежные проекты, содействующие экономическому обмену между Японией и развивающимися странами с целью поддержки их индустриального развития и экономической стабильности. Примечательно, что проект фонда разрабатывался в 1957 г. в преддверии турне премьер-министра Киси Нобусукэ¹³

ресурсов. Учитывая возможность возникновения и негативного влияния политических и экономических рисков при реализации таких проектов, а также для успешного процесса экономического сотрудничества требуется учредить резервный фонд» [12, с. 121].

¹² Компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью, подлежат обложению налогом и в стране базирования, и в принимающей стране.

¹³ Киси Нобусукэ (1896—1987), премьер-министр Японии (1957—1960), провозгласивший курс на сближение Японии со странами Азии. В 1957 г. в ходе турне по шести странам Юго-Восточной и Южной Азии выдвинул идею создания Азиатского фонда развития, ознаменовавшую начало торгово-экономической экспансии Японии в Азию.

по странам ЮВА. Первоначально фонд должен был содействовать экономическому развитию в ЮВА, однако с 1975 г. его наделили полномочиями по кредитованию правительств всех развивающихся стран [2, р. 119].

Среди государственных структур, отвечающих за внешнеэкономическую деятельность, следует выделить Японскую корпорацию по зарубежной торговле и развитию (*кайгай боэки кайхацу кёкай*), основанную в 1970 г. под эгидой МВТП. Основной идеей создания данной организации являлось содействие промышленному развитию развивающихся стран, стимулирование торгового и технологического сотрудничества между ними и Японией. Первоначально корпорация предоставляла беспроцентные кредиты на проекты по созданию в зарубежных странах производства первичных продуктов. С 1973 г. в сферу её деятельности включили поддержку малых и средних компаний, инвестирующих в экономику развивающихся стран [12, с. 5].

Ещё одним аспектом государственной поддержки японских инвесторов было страхование зарубежных инвестиций. Японские капиталовложения осуществлялись преимущественно в развивающиеся страны, следовательно, подвергались многим рискам (таким как войны, внутренние конфликты, революции и т.п.), которые могли привести к утрате зарубежного капитала и имущества. Существование подобной угрозы было серьёзным препятствием для дальнейшего развития деятельности японских инвесторов, для устранения которого правительство в 1956 г. учредило систему страхования зарубежных инвестиций. Первоначально объектами страхования были инвестиции, способствующие улучшению платёжного баланса. Япония стала второй после США страной в мире, которая использовала подобную практику. Страхование не получило широкого распространения отчасти в связи с тем, что количество участников зарубежного инвестирования было незначительным, к тому же многие из них были слабо информированы о работе системы страхования [12, с. 101]. Однако с 1965 г. на фоне роста объёмов ПИИ из страны правительство модернизировало систему страхования: был расширен список объектов, ослаблены требования к инвесторам, увеличены страховые суммы. С этого момента страхование охватывало: 1) долгосрочные кредиты и банковские ссуды — от риска невозврата и неплатёжеспособности заёмщика; 2) кредиты и займы в капитале партнёра в совместном предприятии; 3) недвижимость, приобретённую за счёт прямых капиталовложений.

Страхование применялось в отношении инвестиционных проектов, связанных с добычей нефти и минеральных ресурсов. По мере возникновения угроз сбоев в поставках того или иного товара, необходимого для стабильного функционирования японской экономики, перечень расширялся. В 1974 г. в него включили лесоматериалы, резину, шерсть, хлопок и лён; в 1975 г. — сельскохозяйственные продукты.

После Иранской революции (1978—1979 гг.) внимание к некоммерческим рискам утраты иностранного капитала в развивающихся странах вновь усилилось. Японское правительство в 1980 г. для предупреждения и решения подобных ситуаций создало Совет по проблемам рисков, связанных с иностранными инвестициями.

Ещё одной мерой содействия японским компаниям стало активное участие государства в заключении специальных международных соглашений о поощрении и защите инвестиций, с помощью которых в международной практике решаются вопросы регулирования ущерба иностранному капиталу. В соответствии с этими соглашениями стороны, как правило, принимают следующие обязательства: создавать благоприятный режим для капиталовложений и связанной с ними деятельности; обеспечивать надлежащую защиту иностранной собственности; предоставлять инвестору возможность беспрепятственно переводить свои доходы; осуществлять разрешение споров с инвестором по вопросам капиталовложений в международном арбитраже. Первые два соглашения о содействии и взаимной защите инвестиций были заключены в 1978 г. с Египтом, в 1982 г. — со Шри-Ланкой.

ДРУГИЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТЁРАМ КАПИТАЛА

Помощь правительства капиталэкпортирующим компаниям не ограничивалась кредитованием и страхованием. Она также включала подготовку иностранных специалистов, поддержку в исследованиях зарубежных рынков, предоставление информационных и консультационных услуг потенциальным инвесторам.

Обучению и повышению квалификации иностранных специалистов для японских компаний правительство уделяло особое внимание. Так, была организована система подготовки технических стажёров в частных компаниях, которую курировала Ассоциация технических стажировок для зарубежных специалистов (*кайгай гидзюцу кэнсю кёкай*), учреждённая в 1959 г. при участии МВТП. Правительство компенсировало частным компаниям 75% расходов на приглашение стажёров (транспорт, проживание, теоретическое и практическое обучение и др.). Эффективность этой программы подтверждают следующие данные: за 25-летний период существования было подготовлено 40 тыс. специалистов преимущественно из азиатских стран для машиностроительной, химической, металлургической и текстильной отраслей [7, с. 7].

Кроме того, была учреждена система поддержки исследований, связанных с зарубежными инвестициями. Правительство возмещало

75% расходов на такие исследования¹⁴. Финансовая помощь выделялась для оплаты транспортных расходов, проживания, проведения полевых исследований, публикации отчётов.

Дефицит информации о принимающей стране, её инвестиционном климате также представлял собой серьёзную проблему, с которой столкнулись инвестирующие за рубеж японские компании, поэтому ещё одной значимой формой поддержки стало создание системы сбора, анализа и распространения информации о принимающих странах. Центром этой системы стал Институт экономики Азии (*адзия кэйдзай кэнкюдзё*), основанный в 1960 г. по инициативе премьер-министра Н. Киси. Именно он после своего первого турне по азиатским странам в 1957 г. осознал необходимость создания комплексной научно-исследовательской организации. К её подготовке правительство привлекло 19 ведущих японских учёных — специалистов по проблемам Азии. В 1966 г. в институте была открыта лаборатория по изучению зарубежных инвестиций, которая занималась анализом инвестиционного климата в развивающихся странах.

Необходимо отметить, что в довоенный период азиатские исследования были очень развиты в связи с их высокой востребованностью со стороны государства и частного бизнеса, что отвечало интересам политики того времени. После войны эта область науки пришла в упадок: особенно заметный пробел образовался в изучении, сборе и анализе материалов по социально-экономической ситуации стран Азии. В этот период страны ЮВА, получившие независимость и находившиеся в поиске собственного пути социально-экономического развития, вызывали большой интерес в Японии и мире. Актуальные материалы и данные относительно социально-экономической ситуации в странах ЮВА в большом количестве публиковались на местных языках, однако в Японию, утратившую после войны связи с регионом, информация попадала лишь из европейских и американских источников. Именно по этой причине воссоздание собственного научно-исследовательского центра азиатских исследований имело огромное значение для дальнейшего развития экономического сотрудничества со странами региона.

Среди прочих мер государственной поддержки можно выделить консультативную помощь по вопросам зарубежного инвестирования. С 1966 г. консультативные услуги оказывал Экспортно-импортный банк Японии, с 1967 г. — Фонд зарубежного экономического сотрудничества.

¹⁴ Условия для получения финансовой помощи: 1) исследовательская группа (более трёх лиц); 2) заявление от отраслевой организации; 3) предъявление отчёта о результатах исследования; 4) срок проведения исследования 1—2 месяца.

Кроме того, с 1958 г. консультативную помощь и посреднические услуги, в первую очередь для японских малых и средних компаний, оказывала Торгово-промышленная палата Японии (ТПП) при финансовой поддержке МВТП [12, с. 91]. Эта работа проводилась представительствами ТПП внутри страны (в крупнейших городах — Токио, Нагоя, Осака, Хиросима, Фукуока, Такамацу) и за её пределами — в Республике Корея, Малайзии, Индонезии, Бразилии, Мексике. ТПП получала информацию от своих зарубежных представительств, торгово-промышленных палат иностранных государств и т.д., затем эта информация через представительства ТПП предоставлялась малым и средним компаниям, планирующим инвестировать в другие страны. Представительства ТПП занимались регистрацией потенциальных инвесторов, проводили консультации с предприятиями и специалистами, отвечали на запросы представителей правительственных и деловых кругов других стран. Для японского малого и среднего бизнеса значение консультативной помощи ТПП было чрезвычайно велико, так как для него процесс организации зарубежной деятельности был особенно сложным. Эффективность работы ТПП демонстрируют следующие показатели: в 1958—1981 гг. общее количество обращений за помощью составило 4374, из них 378 (8,6%) были реализованы.

Важнейшим звеном в системе сбора, анализа и распространения информации о ПИИ стала Японская организация содействия развитию внешней торговли ДЖЕТРО (Japan External Trade Organization), учреждённая в 1958 г. С изменением внешнеэкономической модели деятельность ДЖЕТРО стала распространяться не только на торговлю, но и на ПИИ. Организация имела широкую сеть представительств и офисов в других странах, которые собирали данные на местах и затем предоставляли их японским юридическим и частным лицам, заинтересованным в зарубежных инвестициях. Кроме того, ДЖЕТРО занималась проведением исследований и опросов в других странах по заказу государственных и частных организаций, а также осуществляла консультативную помощь, которая финансировалась МВТП.

Консультации по зарубежным инвестициям также вёл Центральный банк торгово-промышленного союза (*сёко кумиаи тью кинко*). Консультационные услуги для малых и средних компаний с 1981 г. осуществляла и Организация по вопросам деятельности малого и среднего бизнеса (*тюдё кигё дзигёдан*), образованная в 1980 г.

Таким образом, японское правительство оказывало содействие зарубежному инвестированию японских компаний на всех уровнях: от страхования инвестиций до консультативной поддержки.

Нельзя не упомянуть о такой форме государственного воздействия на зарубежную предпринимательскую деятельность, как рекомендации

и кодексы поведения, которые, несмотря на свой внешне индикативный характер, имели большое значение для функционирования японских компаний за рубежом. Предпосылками для создания рекомендаций и кодексов¹⁵ послужило возникновение в ряде развивающихся стран антияпонских настроений, которые были вызваны стремительным притоком японского капитала в местную экономику с 1965 г. Молодые азиатские государства, с которыми у Японии сохранялись напряжённые отношения из-за проблем колониального прошлого, негативно реагировали на поведение японских инвесторов. В частности, опасения относительно чрезмерного внедрения японского капитала в национальную экономику распространились в Таиланде, Индонезии, на Филиппинах¹⁶ [11, с. 213].

Для правительства Японии, которое придавало странам ЮВА исключительное значение как зарубежным базам японской промышленности, такая ситуация была крайне нежелательна — наносился ущерб имиджу страны, подвергались опасности активы японских компаний и др. С 1972 г. по мере увеличения масштабов японского инвестирования расширялась и его география, в связи с чем ожидался рост проблем, вызванных поведением японских компаний-инвесторов в принимающих странах. Для того чтобы избежать усиления антияпонских настроений и ужесточения критики в адрес Японии, необходимо было создать систему взаимодействия, способствующую развитию конструктивных отношений со странами ЮВА и учитывающую их интересы. В результате появился «Кодекс поведения для инвесторов» — специальное руководство, в котором были сформулированы нормы и правила поведения японских инвесторов в развивающихся странах [12, с. 145]. По мнению МВТП, кодекс был необходим для того, чтобы частные компании осознавали значимость проблем, возникающих при инвестировании за рубеж, поэтому в основных положениях было учтено мнение частного бизнеса и научных кругов, представителей которых привлекли к процессу составления документа. Для более полного понимания сути проблемы были проведены консультации с правительствами и предпринимателями стран Азии и Латинской Америки.

¹⁵ Проблема взаимодействия бывших колоний и метрополий была не только у Японии, но и у других стран, в связи с чем в 1960-е гг. построением нового механизма взаимодействия и регулирования отношений инвесторов с развивающимися странами занимались многие международные организации. Япония при разработке руководства учитывала опыт Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) и Международной торговой палаты, которые в это время работали над составлением Инвестиционной хартии.

¹⁶ В 1972 г. в Таиланде начались массовые выступления против засилья японского капитала, был объявлен бойкот японским товарам. В 1974 г. во время турне премьер-министра К. Танаки по странам ЮВА в Таиланде и Индонезии прошли антияпонские акции протеста.

В июне 1973 г. МВТП представило «Кодекс поведения инвесторов в развивающихся странах»¹⁷ в пяти влиятельных деловых организациях Японии: Федерации экономических организаций Японии (*Кэйданрэн*), Торгово-промышленной палате Японии, Японской ассоциации корпоративных руководителей (*Кэйдзай доюкай*), Федерации предпринимательских организаций Японии (*Никкэйрэн*), Японской внешнеторговой ассоциации (*Нихон боэки кай*).

За пределами Японии кодекс оценили в большей степени как декларативный, выражались сомнения в возможности реализации этой политики в связи с её рекомендательным характером. Однако правительство Японии, несмотря на критику из-за рубежа, обещало всесторонне поддерживать деятельность частных компаний в рамках разработанного курса и продолжило самым тщательным образом контролировать внедрение кодекса в деловую жизнь страны. В качестве главных проводников своей политики МВТП избрало шесть крупнейших универсальных торговых компаний (*сого сёся*) — «Мицубиси сёдзи», «Мицуи буссан», «Марубэни», «Итотю сёдзи», «Сумитомо сёдзи» и «Ниссё иваи», которые играли ключевую роль во внешнеэкономической деятельности¹⁸ [12, с. 106].

¹⁷ Основные положения Кодекса: 1. Японские инвестиции должны приветствоваться принимающими странами и иметь двустороннюю направленность — способствовать долгосрочному развитию как самих компаний, так и принимающей страны, адаптируясь к её социально-экономическим условиям; стремиться к гармонии с экономикой и обществом. 2. Содействовать социально-экономическому развитию принимающих стран (взаимное процветание на долгосрочной основе, создание справедливых трудовых отношений); углублять взаимопонимание с обществом принимающей страны через освещение деятельности японских фирм в стране. 3. Уделять внимание вопросам трудоустройства и карьерного роста местных работников, продвигать на руководящие посты представителей местного населения, поддерживать равенство возможностей. 4. При выборе японских сотрудников для работы за рубежом учитывать их личные качества — компромиссность, желание работать за границей, способности и т.п., соответствующее образование. 5. Содействовать обучению, повышению квалификации сотрудников зарубежных филиалов (в том числе через стажировки в Японии). 6. Способствовать вовлечению принимающих стран в систему международного разделения труда, улучшению их платёжного баланса, содействовать развитию промышленности через внедрение новых технологий, оборудования, содействовать локализации производства. 7. Для содействия экономическому и промышленному развитию принимающих стран реинвестировать прибыли в свои зарубежные филиалы. 8. Не нарушать экономическую стабильность, искать пути сотрудничества с национальными компаниями (избегать концентрации в одном географическом районе или секторе производства, уважать местные традиции торговли и предпринимательства). 9. Поддерживать всеобъемлющее сотрудничество с обществом принимающей страны (в области общественного порядка, образования и здравоохранения; использовать инфраструктуру совместно с национальными компаниями; сотрудничать с отраслевыми союзами, региональными организациями, создавать и укреплять связи с научно-образовательными учреждениями и исследователями).

¹⁸ Согласно данным МВТП, к началу 1974 г. на их долю приходилось более 40% зарубежных инвестиций в денежном исчислении.

Они контролировали торгово-сбытовые сети за рубежом, выступая посредниками между японскими производителями и принимающими странами, обладали обширной информацией о зарубежных странах. С июля 1975 г. ежемесячно проводилось совещание Комитета по зарубежной деятельности компаний в том числе торговых компаний (*сёся*).

Для широкого распространения кодекса правительство Японии начиная с 1975 г. регулярно отправляло миссии в приоритетные для японских компаний страны в целях ознакомить правительственные и деловые круги с результатами деятельности японских компаний и получить их оценку.

Правительство также занималось организацией и финансированием исследований и опросов, связанных с зарубежной инвестиционной деятельностью японских компаний. Это направление при поддержке МВТП курировала Ассоциация зарубежных корпораций Японии (*нихон дзайгай кигё кёкай*). С июля 1974 г. ассоциация занялась мониторингом ситуации с кодексом за рубежом. В 1975—1977 гг. были проведены исследования в Таиланде, Индонезии, Бразилии, Республике Корея, Малайзии, Сингапуре, Иране, Тайване, Гонконге, Мексике и на Филиппинах.

Контролем над внедрением кодекса занималась ДЖЕТРО, которая отвечала за отправку миссий в страны со значительным присутствием японских компаний для изучения их деятельности и ситуации в принимающей стране. В ходе встреч с представителями правительственных кругов, общественности, бизнеса принимающих стран и японских предпринимателей выявлялись проблемы, вызванные деятельностью японских компаний, и выработывались варианты их решения¹⁹.

В 1974 г. на основе результатов исследований ДЖЕТРО и других организаций департамент промышленной политики МВТП опубликовал отчёт, посвящённый проблеме роста неприязненного отношения к японским инвестициям в развивающихся странах. Было выявлено, что большая часть населения этих стран не связывает привлечение зарубежного капитала в качестве рычага макроэкономического развития (роста показателей ВВП, объёмов экспорта и т.п.) с улучшением уровня жизни (решением проблем инфляции, безработицы, неравномерного распределения дохода). Среди политических причин неприязни главными являлись: национализм; память о японской оккупации; связи японцев с определёнными слоями общества (правлящей элитой) или этническими группами (китайцами); «ненависть» к высшим слоям общества; завышенные ожидания в отношении «великой экономической державы». Из экономических основными были: чрезмерное присутствие японских товаров, засилье рекламы; масштабные

¹⁹ Например, в 1973 г. миссии были отправлены в Республику Корея, Таиланд, Индонезию, Бразилию; в 1974 г. — в Малайзию, Сингапур, Мексику, Сальвадор и на Филиппины.

инвестиции и активная предпринимательская деятельность японских компаний; односторонняя торговля, отсутствие стабильности в деловых отношениях. Указывались и неэкономические причины: различия в стиле жизни, чувство превосходства японцев над местным населением; насаждение японских стандартов (вертикальная структура общества, закрытость, приверженность интересам фирмы); поведение японцев за рубежом (непонимание языка, культуры, образа мышления) [12, с. 117].

Бурный рост японских ПИИ в 1970-е гг. требовал всё больших объёмов информации о принимающих странах. В 1974 г. при департаменте промышленной политики МВТП был учреждён Комитет по исследованиям состояния зарубежной инвестиционной деятельности (*кайгай дзигэ кацудо дзиттай тэса шинкай*), в состав которого также вошли ведущие учёные. Комитет занимался исследованием социально-экономической ситуации в принимающих странах, изучением проблем японских компаний, а также разрабатывал варианты разрешения сложных ситуаций. Каждая страна имела свой спектр специфических проблем, а значит требовался особый набор инструментов для их решения. Комитет отправлял в страны ЮВА и Латинской Америки аналитические группы для проведения полевых исследований, результаты которых публиковались в отчётах «Проблемы зарубежной деятельности и локализации» (1974, 1975) по каждой отдельной стране. В 1976 г. впервые был издан общий аналитический отчёт «Иностранные инвестиции Японии — адаптация к локальным условиям» [12, с. 239].

Ещё одной мерой поддержки японских компаний стало учреждение в принимающих странах постоянно действующих представительств государственных организаций, что давало возможность оперативно решать проблемы инвесторов. В зарубежных представительствах ДЖЕТРО были созданы консультационные офисы в составе двух сотрудников (в 1975 г. существовало 6 таких офисов). По условиям МВТП один из двух консультантов должен был являться сотрудником японской компании в принимающей стране [7, с. 149].

Для координации и консолидации зарубежной деятельности японских компаний также при содействии правительства была учреждена «Ассоциация японских зарубежных предприятий» (*нихон дзайгай кигэ кёрёкукай*). В 1980 г. было открыто три представительства в Юго-Восточной Азии (Бангкок, Сингапур, Джакарта) и одно в Латинской Америке (Сан-Пауло).

Как упоминалось выше, обучение и стажировки иностранных специалистов в Японии были распространённой практикой в японских частных компаниях, однако государство поставило цель усилить это направление деятельности. При участии правительства (1,5 млрд иен) и финансовых кругов (1,5 млрд иен) в 1967 г. был учреждён Центр подготовки

специалистов по внешней торговле (*боэки кэнсю сэнта*), деятельность которого финансировалась из средств государственного бюджета [6, с. 45].

С 1970-х гг. в мире усилилось внимание к проблемам транснациональных корпораций (ТНК), которые начинали оказывать всё более сильное воздействие на различные аспекты международной экономики и политики [4, с. 12]. Международные организации (ООН, ОЭСР и др.) предприняли первые попытки регулирования их деятельности²⁰. Япония не оставалась в стороне: в 1972 г. при МВТП было учреждено Общество по исследованию международных компаний (*кокусай кигё кэнкюкай*), которое занималось анализом проблем деятельности ТНК, изучением состояния и перспектив интернационализации японских компаний в странах ЮВА, Северной Америки, Европы и Австралии.

Важным дополнением к зарубежной инвестиционной деятельности японских компаний были программы Официальной помощи в целях развития (ОПР). Инициированные с конца 1950-х гг. программы ОПР стали одним из приоритетных направлений японской внешней политики. В странах Восточной Азии, где Япония на протяжении многих десятилетий занимала позиции основного донора, ОПР выполняла значимую роль в содействии внешней торговле и инвестициям японских компаний [8, с. 127]. Правительство Японии направляло в страны Восточной Азии более половины объёма ОПР, что отражало тесные политические и экономические связи с регионом. Япония традиционно участвовала в проектах, ориентированных на улучшение экономической инфраструктуры для содействия своим компаниям в принимающих странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковригин Е.Б. Экспорт капитала из Японии. Москва: Наука, 1977. 192 с.
2. Farrel R. Japanese Investment in the World Economy: A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry. Cheltenham: Edward Elgar, 2008. 459 p.
3. Johnson Ch. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925—1975. Stanford: Stanford University Press, 1982, 410 p.
4. Tsurumi Yoshi. The Japanese are Coming: A Multinational Interaction of Firms and Politics. Cambridge: Ballinger Publishing, 1976. 333 p.
5. 外国為替及び外国貿易法 = Закон об иностранной валюте и внешней торговле. URL: <https://hourei.ndl.go.jp/simple/detail?lawId=0000041840¤t=-1> (дата обращения: 22.01.2025).
6. 外資に関する法律 外資法 = Закон об иностранном капитале. URL: <https://hourei.ndl.go.jp/#/detail?lawId=0000042545&searchDiv=1¤t=4> (дата обращения: 22.01.2025).

²⁰ В 1974 г. при Экономическом и социальном Совете ООН была образована Комиссия по ТНК, важным направлением деятельности которой стало создание «Кодекса поведения транснациональных компаний». В июне 1976 г. Совет ОЭСР принял «Декларацию о международных инвестициях и транснациональных корпорациях».

7. 小池和男. 海外企業の人材育成 = Коикэ Кадзуо. Подготовка кадров на зарубежных предприятиях. Токио: 東洋経済新聞社, 2008. 294 с.
8. 洞口治夫. 日本企業の海外直接投資 = Хорагути Харуо. Прямые иностранные инвестиции японских предприятий. Токио: 東京大学出版会, 1992. 266 с.
9. 洞口治夫. グローバリズムと日本企業組織としての多国籍企業 = Хорагути Харуо. Глобализм и японские предприятия в форме ТНК. Токио: 東京大学出版会, 2002. 288 с.
10. 80年代の通産政策ビジョン / 通商産業省, 産業構造審議会編 = Видение: Торгово-промышленная политика в 1980-е годы / сост. Совет по структуре промышленности Министерства внешней торговли и промышленности. Токио: 通商産業調査会, 1980. 360 с.
11. 通商産業政策史 第12巻 / 通商産業省 = История торгово-промышленной политики. Т. 12 / сост.: Министерство внешней торговли и промышленности. Токио: 通産産業調査会, 1993. 415 с.
12. 通商産業政策史 第13巻 / 通商産業省 = История торгово-промышленной политики. Т. 13 / сост.: Министерство внешней торговли и промышленности. Токио: 通産産業調査会, 1991. 544 с.

REFERENCES

1. Kovrigin E.B. *Eksport kapitala iz Yaponii* [A Capital Export from Japan]. Moscow, Nauka Publ., 1977, 192 p. (In Russ.)
2. Farrel R. *Japanese Investment in the World Economy: A Study of Strategic Themes in the Internationalisation of Japanese Industry*. Cheltenham, Edward Elgar Publ., 2008, 459 p. (In Eng.)
3. Johnson Ch. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925—1975*. Stanford, Stanford University Press, 1982, 410 p. (In Eng.)
4. Tsurumi Yoshi. *The Japanese are Coming: A Multinational Interaction of Firms and Politics*. Cambridge, Ballinger Publishing, 1976, 333 p. (In Eng.)
5. 外国為替及び外国貿易法 [Foreign Exchange and Foreign Trade Act]. Available at: <https://hourei.ndl.go.jp/simple/detail?lawId=0000041840¤t=-1> (accessed 22.01.2025). (In Jap.)
6. 外資に関する法律 外資法 [Foreign Capital Act]. Available at: <https://hourei.ndl.go.jp/#/detail?lawId=0000042545&searchDiv=1¤t=4> (accessed 22.01.2025). (In Jap.)
7. 小池和男. 海外企業の人材育成 [Koike Kazuo. Personnel Training at Foreign Companies]. Tokyo, 東洋経済新聞社 Publ., 2008, 294 p. (In Jap.)
8. 洞口治夫. 日本企業の海外直接投資 [Horaguchi Haruo. Foreign Direct Investment of Japanese Companies]. Tokyo, 東京大学出版会 Publ., 1992, 266 p. (In Jap.)
9. 洞口治夫. グローバリズムと日本企業組織としての多国籍企業 [Horaguchi Haruo. Globalism and Japanese Transnationals]. Tokyo, 東京大学出版会 Publ., 2002, 288 p. (In Jap.)
10. 80年代の通産政策ビジョン / 通商産業省, 産業構造審議会編 [Vision: Trade and Industrial Policy in 1980s / Industrial Structure Committee MITI]. Tokyo, 通商産業調査会 Publ., 1980, 360 p. (In Jap.)
11. 通商産業政策史 第12巻 / 通商産業省 [History of Trade and Industry Policy. Vol. 12 / MITI]. Tokyo, 通産産業調査会 Publ., 1993, 415 p. (In Jap.)
12. 通商産業政策史 第13巻 / 通商産業省 [History of Trade and Industry Policy. Vol. 13 / MITI]. Токио, 通産産業調査会 Publ., 1991, 544 p. (In Jap.)

Дата поступления в редакцию 18.03.2025