

Перспективы экономического сотрудничества между Россией и Японией в период нового сближения

Р. 3. Валиуллин

Япония – сосед России и третья экономика мира, эффективно встроенная в мировые цепочки производства и продаж. Все послевоенные годы наши страны пытались урегулировать политические разногласия и соединить экономические потенциалы для ускорения своего развития и гармонизации баланса сил в регионе. С приходом к власти С. Абэ Япония делает активные и прагматичные шаги в этом направлении. Автор анализирует возникающие перспективы, опираясь на свой 25-летний опыт работы с японскими компаниями и организациями.

Ключевые слова: Россия, Япония, товарооборот, Дальний Восток, локализация производства, импортозамещение, цепочки поставок, Московская декларация 1956 года, план Абэ.

Экономика – двигатель политики

Успех происходящей на наших глазах новой попытки установления партнерских отношений между Россией и Японией во многом будет зависеть от интереса компаний обеих стран к взаимовыгодному сотрудничеству. Заявленная политическая воля руководителей обеих стран, не подкрепленная экономическим взаимодействием между сотнями крупных, средних и небольших предприятий этих стран, обречена на стагнацию. И наоборот, содействие со стороны российского и японского бизнеса реализации политической повестки не только принесет ему прибыль, но и откроет стратегические перспективы для развития через взаимодополнение технологических и логистических преимуществ контрагентов.

Это доказывает опыт развития российско-китайских отношений за последние годы. Вслед за пограничным размежеванием и нахождением взаимоприемлемых компромиссов в экономическом сотрудничестве отношения между Россией и Китаем постепенно перерастают в стратегическое партнёрство и позитивно влияют не только на поддержание стабильности в регионе и мире в целом, но и являются заметным драйвером экономического развития этих стран. Наиболее яркими примерами этого являются подтвержденное в мае 2017 г. намерение довести товарооборот между странами до 200 млрд долл. уже к 2020 г.¹, участие китайских компаний в финансировании проекта «Ямал СПГ» и в строительстве высокоскоростной магистрали (ВСМ) Москва–Казань с

¹ URL: https://tvrain.ru/news/rossija_namerena_dovesti_obem_tovarooborota_s_kitaem_do_200_mlrld-410384/

бюджетом более 1 трлн рублей. Эти примеры являются стимулом для руководящих кругов Японии активно развивать отношения с Россией с целью удержания политического и экономического баланса сил в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Очевидно, что проекты подобного масштаба необходимы и возможны и в экономическом сотрудничестве России и Японии.

С учетом неплохих перспектив для достижения политического компромисса на основе Московской декларации 1956 г., России и Японии важно уже сейчас сообща определить направления взаимовыгодного экономического сотрудничества и создать действенные стимулы для своих предпринимателей. Только взаимными выгодами от роста торговли и инвестиций возможно оправдать и закрепить предполагаемый политический компромисс в глазах народов обеих стран. И не только потому, что с тем, с кем торгуешь, враждовать точно не будешь. Важна модернизация повестки взаимного сотрудничества в соответствии с реалиями 21-го века. В эпоху бурного развития новых технологий и человеческого капитала традиционные товары (например, энергоресурсы) и представления (в частности, об инвестиционной привлекательности нашего Дальнего Востока) во взаимосвязях России и Японии будут постепенно терять свое значение. Это требует скорейшего переосмысления сложившейся ситуации и эффективных контрпредложений.

В качестве доказательства можно привести оценку перспектив привлечения японских инвестиций на российский Дальний Восток, данную президентом Японской ассоциации по торговле с Россией и новыми независимыми государствами (РОТОБО), председателем совета директоров корпорации *Kawasaki Heavy Industries* С. Мураяма. «Быстрота и решительность в осуществлении этих мер (развития Дальнего Востока. – *Р.В.*) заметно повышает привлекательность российского Дальнего Востока для зарубежья, а также усиливает интерес российских и иностранных компаний и инвесторов. Я думаю, что это превосходно. <...> Если посмотреть правде в глаза, то возникают сомнения, возможны ли инвестиции в Дальний Восток, поскольку во всем регионе нет ни одного города с населением более 1 млн человек, а в соседних районах Дальнего Востока нет больших рынков. Население всего Дальнего Востока не превышает 6 млн 300 тыс. человек. Даже если здесь создать предприятия, то кто будет покупать произведенные на них товары? С точки зрения компаний, это вовсе не привлекательно. В России некоторые считают, что товары можно продавать в азиатские страны, но в Азии очень жесткая конкуренция. Существует устойчивое мнение, что российским товарам будет сложно конкурировать на этом рынке. Люди, занимающиеся бизнесом, связанным с Россией, понимают настроения российской стороны, призывающей создавать здесь промышленность, чтобы активизировать экономику дальневосточного региона, но они никак не могли убедить себя в концепции «производства на Дальнем

Востоке». Если посмотреть на вопрос с точки зрения азиатских стран, то нельзя сказать, что на российском Дальнем Востоке хорошие условия для бизнеса и инвестиций. Не возникает желания вести здесь бизнес. Так что в действительности этот регион рассматривался только в качестве экспортной базы природных ресурсов»². Данная жесткая оценка японского бизнесмена не содержит позитивного ответа, так ожидаемого российскими девелоперами этого региона. Но это анализ потенциального инвестора, и его важно учитывать для дальнейшего повышения инвестиционной привлекательности нашего Дальнего Востока.

И не только Дальнего Востока. Если сравнить данные о товарообороте Японии с Россией и другими ее соседями за 2015 г.³, то становится понятно, что наш бизнес-климат сейчас проигрывает конкурентам. При объеме товарооборота с РФ в 21 млрд долл., торговля Японии с Китаем составила 270 млрд долл., Южной Кореей – 71 млрд, Тайванем – 60 млрд, Таиландом – 48,5 млрд, Вьетнамом – 27,5 млрд долл. При этом с Индией товарооборот Японии составил всего 13 млрд долл., что говорит о том, что количество потребителей в стране не играет определяющей роли. А товарооборот с одним из основных для Японии экспортеров ресурсов – Австралией составил 47,5 млрд долл., т. е. был меньше, чем объем ее торговли с Таиландом или Тайванем. Иными словами, наличие ресурсов также не дает преимуществ стране-партнеру.

Показательно, что значительные объемы взаимной торговли с теми же Китаем и Южной Кореей достигаются несмотря на напряженные политические отношения и территориальные споры, существующие на протяжении многих десятилетий.

Сферы возможного партнерства

Состоявшийся в декабре 2016 г. визит президента России В. Путина в Японию и визит премьер-министра Японии С. Абэ в Россию в апреле 2017 г. создают хорошие основы для развития устойчивого экономического партнерства между нашими странами. Здесь (как и в недавнем восстановлении отношений с Турцией) важно ориентироваться на долгосрочные интересы России. При этом нужно понимать, что Япония является и останется в будущем стратегическим союзником США. Но, как известно, в отношениях с Европой это не мешало России активно развивать взаимовыгодные связи вплоть до кризиса на Украине. Исходя из этих возможностей и ограничений, важно определить направления будущего партнерства России и Японии, как минимум, на следующие 10 лет.

Одной из стратегических целей может стать вполне традиционная задача увеличения товарооборота между нашими странами – например,

² URL: <https://minvr.ru/press-center/news/2321>

³ URL: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

его удвоение по сравнению с 2014 г., когда он составил более 34 млрд долл.⁴ Напомним в связи с этим, что в августе 2016 г. президент входящей в НАТО Турции Р. Эрдоган заявил о намерении увеличить товарооборот с Россией до 100 млрд долл. к 2023 г.

Фундаментом этого роста могут стать уже достигнутые результаты в энергетическом сотрудничестве, которое наверняка расширится в пределах этого среднесрочного горизонта. В 2015 г. Россия экспортировала в Японию 6,5 млн тонн сжиженного газа (японские компании являются инвесторами в проекты «Сахалин-1» и «Сахалин-2», участвуют в проекте «Ямал СПГ»), 14,5 млн тонн нефти, 1,7 млн тонн нефтепродуктов, 16,2 млн тонн угля. Японские банки также рассматривают возможность участия в финансировании проекта «Арктик СПГ-2», что наряду с действующим на Сахалине заводом СПГ и ресурсами «Ямал СПГ» дает России конкурентные преимущества короткого транспортного плеча для наращивания экспорта этого перспективного энергоносителя в Японию. Далее, видимо, перспективы энергетического сотрудничества лежат в области возобновляемых источников энергии, где с учетом технологических возможностей Японии может быть достигнута не менее эффективная синергия со стратегическими проектами российских компаний.

Большой потенциал сотрудничества есть в рыбной отрасли и связанном с ней судостроении: алгоритм успешно локализованных в России немецких электропоездов «Ласточка» вполне применим для модернизации нашей рыболовной индустрии. Передовые технологии японских рыбопромышленников и судостроителей могут помочь нашим рыбакам перенять у соседей все самое лучшее, чтобы не только полностью насытить спрос на морепродукты внутри страны, но начать успешно конкурировать и на растущих азиатских рынках. Это станет также действенным шагом в реализации недавно принятого закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования распределения квот добычи (вылова) водных биологических ресурсов». Он предусматривает введение инвестиционных квот – новой системы распределения квот на вылов рыбы на условиях инвестирования в покупку новых судов, строительство и модернизацию рыбоперерабатывающих предприятий. Способствует этому и принятое решение о распространении режима свободного порта на важнейшие порты Дальнего Востока.

Значительный экспортный ресурс на Дальнем Востоке имеют деревообработка и нефтепереработка, а также сельское хозяйство. Речь идет не только об уже заявленных крупных проектах – Амурском ГПЗ, Восточной нефтехимической компании, ЦБК в Красноярском крае, «Русга-

⁴ URL: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

ро», но и об инициативах, предлагаемых здесь средними и даже малыми российскими предприятиями, в реализации которых можно и нужно сотрудничать с Японией. В целом же, инвестиционная привлекательность нашего Дальнего Востока для японцев напрямую зависит от успеха проектов, реализуемых здесь российскими инвесторами. А для российских инвесторов, в свою очередь, отдача от этих проектов связана не только с преимуществами короткого транспортного плеча для экспорта в соседние страны, но в первую очередь – с величиной стоимости, добавленной в процессе переработки добытого или выращенного на Дальнем Востоке сырья.

Очевидно, что японских инвесторов в Россию будет притягивать, прежде всего, рост платежеспособного населения Европейской части нашей страны, где только в течение последних 10 лет начали работу заводы крупнейших японских производителей автомобилей (Toyota и Nissan), экскаваторов (Komatsu и Hitachi), шин (Yokohama и Bridgestone). Очень важно, что благодаря неизбежной локализации вокруг них постепенно возникает парк российских поставщиков комплектующих, а производительность труда персонала значительно повышается. Японские предприятия, действующие в России, являются, по сути, самыми активными проводниками модернизации российской экономики. Правительство России важно создать для пришедших к нам японских инвесторов равные с российскими предпринимателями условия хозяйствования, потому что лучшей рекламой инвестиционного климата является его позитивная оценка иностранными участниками рынка.

Показательно мнение моего коллеги по прошлому проекту – директора завода компании Hitachi Construction Machinery в Твери М. Сэндзак: «Мы были шокированы тем, что в России ввели утилизационный сбор [на строительную технику]. Кроме того, стоит отметить и постановление № 719, где как раз указано, что производителям необходимо сделать, чтобы получить статус российского производителя и соответственно субсидии. В частности, нам, как производителям гусеничных экскаваторов, необходимо исполнить 15 пунктов и все они для нас – невыполнимы. То есть, если мы будем следовать данным пунктам, мы просто не произведем нашу технику!. Мы приехали, чтобы работать здесь, в России и для России. Но, к сожалению, мы вынуждены работать в таких условиях и поставлены в такую ситуацию, когда мы не чувствуем себя равноправными с местными производителями. И в таких условиях работать намного сложнее, чем мы предполагали, поэтому мы хотели бы обратить на это особое внимание [российских властей] ... Утилизационные сборы были введены также и на автомобили, и это вполне логично. Единственное, что не логично, то, что в отношении строительной техники это очень большой процент. Поэтому мы не говорим о том, что необходимо полностью отменить данный сбор. Естественно нет, но это должен быть честный уровень. Если это будет до-

ведено, например, до уровня автомобилей, то это уже будет посильно [для компании]»⁵.

При планировании проектов будущего сотрудничества с Японией в этой густонаселенной части России важно также учесть 8 направлений, которые предложил на встрече с президентом России в Сочи в мае 2016 г. премьер-министр Японии С. Абэ⁶. Это не только традиционные сферы, связанные с развитием нефтепереработки, повышением производительности труда в промышленности, сотрудничеством в сфере информационных технологий, поддержкой малого и среднего бизнеса. Это и важнейшие для повышения качества жизни россиян предложения по модернизации медицинского обслуживания (в том числе, строительство передовых больниц японского образца, а также японско-российских центров здоровья и долголетия), улучшению городской среды (включая утилизацию отходов), развитию студенческого и молодежного обмена, спортивных и культурных связей, туризма.

Для России передовой японский опыт будет очень полезен как в коммерческом, так и в социальном плане, тем более, что мир стремительно глобализируется, и возникающие тренды быстро проникают во все страны, привлекая миллионы потребителей. В известной степени, путь, который прошла в последние годы Япония, предстоит пройти в ближайшие годы и нашей стране. В наступившую эпоху самоуправляемых машин, Интернета вещей и уберизации, когда технологические платформы объединяют спрос и предложение, в Японии именно сфера услуг (образование, медицина, развлечения, отдых) стала наиболее динамично растущей частью экономики. Этому будут способствовать и основные тренды развития российского общества, как минимум, будущего десятилетия: рост благосостояния вслед за возобновляющимся ростом экономики, а также старение населения и одновременно увеличение активного периода жизни людей. Учитывая это, очевидно, что активное развитие сферы услуг – повестка ближайшего будущего и для нашей страны.

Несмотря на высокую оценку россиянами качества японских товаров и значительный потенциал для развития, экономическое сотрудничество России и Японии всегда сдерживалось политическими ограничениями. В послевоенные 70 лет – это, в первую очередь, активно лоббируемый Японией «территориальный вопрос». Учитывая, что в 1956 г. парламенты обеих стран ратифицировали Московскую декларацию, где уже была согласована формула его урегулирования, данный вопрос на фоне предпринимаемой нынешним руководством Японии попытки нового сближения с Россией представляется искусственным ограничени-

⁵ URL: <http://www.tver-portal.ru/jandeks-novosti-menju/9815-intervyu-s-gendirektorom-zavoda-hitachi-v-tveri-sendzaki-masafumi.html>

⁶ URL: <http://www.nippon.com/ru/currents/d00221/>

ем потенциального «окна возможностей» взаимного партнерства. Поэтому 8 направлений сотрудничества с Россией, предложенные С. Абэ, – это реальная возможность преодолеть эти ограничения через создание российско-японских цепочек добавленной стоимости в производстве, торговле и услугах, соответствующих технологическим и потребительским стандартам 21-го века.

Как построить японо-российские цепочки добавленной стоимости

Практический 25-летний опыт автора статьи включает в себя японо-российские проекты в области культуры и информации (работа в Посольстве Японии в России в 1996–2000 гг.), сфере торговли, а также в крупном производстве (участие в строительстве и запуске экскаваторного завода Hitachi в Твери в 2007–2015 гг.). Это позволяет проанализировать уроки упомянутых проектов и дать некоторые рекомендации в целях расширения взаимодействия российских и японских компаний.

Прежде всего, для запуска полномасштабного экономического сотрудничества очень важно создать позитивную атмосферу в отношениях наших стран, что возможно через резкую активизацию разнообразных культурных, образовательных и туристических контактов. Несмотря на большое количество встреч на высшем уровне (за последние 5 лет Путин и Абэ встречались 17 раз), «смены вех» в отношении друг к другу японцев и россиян, к сожалению, пока не происходит. Более того, прокламируемая в Японии позиция, подогреваемая «территориальным вопросом» и блоковой психологией объявленных России после событий на Украине санкций, во многом формирует и общественное мнение. Ежегодный всеяпонский опрос, касающийся отношения граждан Японии к другим странам, проведенный в октябре 2014 г., показал снижение и так невысокого уровня симпатий японцев к России – с 22,5% в 2013 г. до 20,1% в 2014 г. Влияние такой политики Японии на мнения россиян, а, следовательно, и на политику России в отношении Японии фиксирует результат опроса Левада-Центра в сентябре того же 2014 г.: если в мае 2008 г. за дружеские и нормальные отношения высказались 71% респондентов, а за прохладные и враждебные – 17%, то в сентябре 2014 г. – 38% и 55% соответственно⁷.

Очевидно, что такая общественная атмосфера приводит к реальным ограничениям и потерям для бизнеса обеих стран. Еще в 2006 г., во время работы коммерческим директором компании «Альтатрак», которая занималась поставками и обслуживанием подъемно-транспортного оборудования в качестве официального дилера японской компании TSM, автор этих строк отмечал, что «несмотря на продолжительный опыт взаимовыгодного сотрудничества и при полном доверии к нам со

⁷ Казаков О. Об ухудшении российско-японских отношений в 2014 году // Российское японоведение сегодня. К 20-летию Ассоциации японоведов. М.: ИДВ РАН, 2015. С. 143–144.

стороны японских партнеров, в силу известных политических ограничений они не могут предоставить нам торговые кредиты или использовать инструмент банковских гарантий. Это не только мешает росту экономического сотрудничества, но и напрямую влияет на цену товара для конечного потребителя»⁸. К сожалению, таких примеров немало и сегодня, спустя 11 лет, и причины двукратного падения товарооборота между Россией и Японией с 2014 г. по 2016 г. (с 34 до 16 млрд долл.) лежат, в том числе, и в регулирующих его нормах, а не только в падении цен на углеводороды.

Тем не менее, крупный платежеспособный российский рынок, прежде всего в Европейской части нашей страны, безусловно, притягивает японские компании. Очередным примером этого является открытие в мае 2017 г. крупного завода по производству шин компании Bridgestone в Ульяновске с инвестициями в 12,5 млрд руб.⁹

В то же время, правительствам обеих стран важно создавать стимулы для значительного и устойчивого роста инвестиций частных компаний. Тем более это актуально на фоне активно развивающегося глобального тренда на создание трансграничных цепочек добавленной стоимости (added value chains), в которых уже давно и успешно участвуют японские компании и к которым начинают проявлять интерес и компании из России. Такие компании переводят производство значительной части выпуска готовой продукции за границу, пользуясь сравнительными преимуществами других стран (дешевым трудом, географическим положением и т. д.). Это дает им возможность экономить на логистике и избегать высоких таможенных тарифов и налогов в своих странах. Как отмечает известный исследователь японской экономики Е. Леонтьева: «Прямые зарубежные активы японских компаний удвоились за последние 5 лет и достигли 12–13% объема их основного капитала в собственной стране <...> Выпускать продукцию за границей и продавать её по трансграничным цепочкам давно уже выгоднее, чем экспортировать с заводов, расположенных на территории японских островов. В Японии продаётся всего 9–10% продукции заграничных филиалов, а остальное расходуется по рынкам Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы и Северной Америки <...> Таким образом, в последние годы верхушка корпоративного сектора Японии изменила модель своего функционирования. Она занимается не столько экспортом промышленных товаров, сколько их производством и сбытом за границей»¹⁰.

⁸ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/701625>

⁹ URL: <https://rg.ru/2017/05/29/reg-pfo/v-ulianovske-otkryli-zavod-po-proizvodstvu-iaponskih-shin.html>

¹⁰ Леонтьева Е. Экономическая политика правительства Абэ Синдзо в условиях глобализации // Япония 2016. Ежегодник. М.: АИРО-XXI, 2016. С. 91–92.

Живым примером этого тренда является строительство и запуск в Тверской области экскаваторного завода компании Hitachi Construction Machinery – третьего в мире по объемам продаж производителя дорожно-строительной техники, который около 80% своей продукции продает за рубежами Японии. Автор статьи был руководителем этого проекта на протяжении 8 лет и имел возможность наблюдать за «встраиванием» высокотехнологичного японского машиностроительного производства не только в трансграничные цепочки поставок крупнейшей японской корпорации (в 2013 г. Hitachi была 4-й по размерам промышленной группой в Японии с объемом продаж в 93 млрд долл.), но и попытками вовлечения в эти цепочки российских поставщиков компонентов для производства экскаваторов.

Несмотря на то, что одной из важных причин размещения завода Hitachi в Твери было наличие в области крупного кластера производителей железнодорожной техники во главе с Тверским вагоностроительным заводом, которые рассматривались японцами как потенциальные поставщики комплектующих, значимой локализации в поставках комплектующих на завод так и не произошло. Более того, так и не найдя приемлемых по соотношению «цена-качество-стабильность поставок» контрагентов в Тверской и соседних с ней областях, Hitachi была вынуждена инвестировать около 500 млн руб. в строительство заготовительного цеха для производства полуфабрикатов для основного производства. При этом директор завода М. Сэндзаки хорошо понимает как потенциал возможного сотрудничества, так и имеющиеся здесь ограничения: «Что касается локализации, то ее нужно рассматривать по двум направлениям – внутреннее производство компонентов нашей компании и работа с поставщиками. В целом наша цель – это более 50%. К сожалению, для нас это очень сложная задача... В России крайне тяжело найти поставщика, который бы занимался профессионально изготовлением только одного вида продукции. Для нас же это крайне важно. То есть трудно найти производителей, которые, например, занимаются производством только кабин, либо только производством трубопроводов и так далее. Ведь с чем это связано? В первую очередь это связано с себестоимостью. Если вы специализируетесь на одном виде продукции, соответственно, вы ищите пути, как снизить себестоимость. Также специализация отражается и на качестве конечной продукции»¹¹.

Одной из причин этого дефицита предложения от производителей компонентов является недостаточное развитие в России инфраструктуры поставщиков в силу исторически сложившейся еще в СССР традиции производства основного спектра комплектующих внутри самого предприятия. А, например, Hitachi Construction Machinery сама производит

¹¹ URL: <http://www.tver-portal.ru/jandeks-novosti-menju/9815-intervyu-s-gendirektorom-zavoda-hitachi-v-tveri-senzaki-masafumi.html>

на своих заводах в Японии только около 20% компонентов для экскаватора, заказывая даже такие стратегические компоненты, как двигатели, у компании Isuzu, которая также поставляет их и для прямых конкурентов Hitachi (!). Безусловно, абсолютно необходимый и для нашей промышленности, в том числе и для наращивания несырьевого экспорта, переход к созданию производственных цепочек между независимыми производителями компонентов потребует времени и средств. Но альтернативы этому – как доказывает успех японских компаний – нет. Кстати, в соответствии с этой культурой организации производства, Hitachi в мае 2016 г. уже приступила к экспорту производимых на тверском заводе компонентов на ближайший к нему экскаваторный завод корпорации в Амстердаме.

Новые проекты в период нового сближения

Глобализация производственных цепочек, когда маркетинг продаж и поставок ведущих производителей выходит далеко за пределы внутреннего рынка и охватывает, как минимум, соседние географические регионы и возникающая при этом технологическая конкуренция, являются мощным драйвером для развития и устойчивого роста экономик России и Японии. Новое политическое сближение, активно реализуемое со времени встречи в мае 2016 г. в Сочи президента Путина и премьер-министра Абэ, создает для этого хорошую атмосферу.

Приведем для иллюстрации примеры недавно возникших российско-японских партнерств, прежде всего, в высокотехнологичных областях, которые вполне отвечают стандартам происходящей в мире технологической революции 4.0. Это объявленная в конце апреля 2017 г. покупка корпорацией Mitsui 10% акций одного из крупнейших российских производителей и дистрибуторов лекарств ГК «Р-фарм» (за 200 млн долл.), ставшая во многом результатом плодотворного общения и возникшего в результате доверия руководителей этих компаний. Важно отметить, что «Р-фарм» является разработчиком и экспортером высокотехнологичных лекарств, и высокая оценка его бизнеса крупнейшим японским торговым домом будет хорошим стимулом для японских и российских бизнесменов, принимающих решения по новым взаимным слияниям и поглощениям. Но самое показательное в этом партнерстве – его стратегическая цель: в планах владельца «Р-фарма» и одновременно сопредседателя российско-японского делового совета при Торгово-промышленной палате РФ А. Репика – выход на японский фармацевтический рынок с его ежегодным объемом продаж около 100 млрд долл., а также на соседние азиатские рынки.

Другой пример касается компании «Оптиковолоконные системы» (ОВС), завод которой начал в 2016 г. в Саранске первое в отечественной истории полномасштабное производство оптического волокна –

основного компонента для производства высокотехнологичной электроники и кабелей. Ведущим технологическим партнером ОВС и поставщиком полуфабрикатов для него является японская компания Sumitomo Electric Industries – мировой лидер в производстве оптоволокна и электроники с годовым объемом продаж 29 млрд долл. Качество саранского оптоволокна уже получило признание на рынках Европы и Китая, которые отличаются ожесточенной конкуренцией ведущих мировых производителей за местного потребителя. В целом, если говорить о перспективах вхождения ОВС в глобальные цепочки поставок, то потенциальный объем поставок поистине огромный. По оценкам Е. Леонтьевой, объем производства и продаж транснациональных компаний Тайваня, Китая и Южной Кореи по цепочкам добавленной стоимости электронных компонентов только внутри региона Восточной Азии составляет 300 млрд долл., а за границу – в США, Европу и Японию – таких компонентов ими продается на 750 млрд долл. При этом крупнейшие корпорации Японии продают своим дочерним компаниям в этом соседнем с Россией регионе не только различные детали и компоненты, но также материалы и техническую документацию¹².

Эти успешные примеры взаимовыгодного российско-японского бизнес-партнерства отражают влияние благоприятного политического фона в нынешних японо-российских отношениях и демонстрируют переход деловых контактов в новое качество. Перспективы передовых российских производителей состоят и в активном импортозамещении спроса на высокотехнологичную продукцию внутри страны. Это включает не только спрос со стороны компаний, но и растущий платежеспособный потребительский спрос. По данным МВФ, доход на душу населения в России по паритету покупательной способности достиг в 2014 г. 24 805 долл.¹³ Случившееся в последние годы из-за двукратного падения нефтяных цен снижение доходов россиян корректирует, но не отменяет тезис о росте внутреннего спроса на качественные продукты. При этом объем валового внутреннего продукта России меньше японского почти в 3 раза при сравнимом населении – это и есть потенциальные возможности роста российской экономики в ближайшие годы.

Известные рецепты

Как известно, японское экономическое чудо составляют «три кита». Во-первых, это научно-исследовательские работы по разработке новых продуктов и услуг (НИОКР), причем чем выше передел в отрасли, тем выше доля затрат на НИОКР в процентах от продаж компании. Так, в машиностроении это около 5%. Во-вторых, это высокотехнологичное

¹² Леонтьева Е. Экономическая политика правительства Абэ Синдзо в условиях глобализации // Япония 2016. Ежегодник. М.: АИРО-XXI, 2016. С. 95.

¹³ GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita.

оборудование и его регулярная модернизация, что является залогом обеспечения легендарного японского качества. Несмотря на то, что Япония, наряду с Китаем и США, входит в тройку стран-лидеров по числу используемых промышленных роботов, с 2014 г. по 2018 г. их количество, по данным International Federation of Robotics, должно вырасти еще на 37%¹⁴. Наконец, это – организация труда, в основе которой лежит оптимизация производства с постоянным сокращением издержек, что приводит, в том числе, к ежегодному снижению поставщиками стоимости комплектующих для конечных производителей. Есть надежда, что в новых экономических условиях все эти три инструмента будут быстрее внедряться и на наших предприятиях.

К сожалению, что касается человеческого капитала (в японских компаниях кадры именуют именно *human capital*, а не *human resources*), то еще на этапе обучения в профессиональных училищах у нас в стране закладывается отставание от норм производительности труда в ведущих странах. Поэтому запуск в России новых инвестиционных промышленных проектов, возрастающая конкуренция на рынке рабочей силы, включение в кампанию *Wordskills* – все это движение в правильном направлении.

Падение нефтегазовых цен и отсутствие сырьевых сверхдоходов создает для экономики России бизнес-условия, в которых успешно работает экономика Японии. Многие у нас называют это кризисом, между тем для наших соседей это всегда было объективной данностью. Так что создавшаяся ситуация – это благо, шанс для роста и оздоровления экономики России. Те сырьевые богатства, которыми владеет Россия, нужно использовать как дополнительный мощный ресурс для развития человеческого капитала и инфраструктуры страны. Потенциал нашей страны и стабильность ее политической системы дают основание надеяться, что в недалеком будущем Россия, а не Япония, будет находиться на 3-м месте на мировом экономическом пьедестале.

¹⁴ Ведомости. Финансовый Форум России. 25.12.2015.