

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СТРАН АЗИИ И АФРИКИ

УДК 339.92

М. Н. Самойлова

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЯПОНСКИХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ*

Начиная со второй половины XX в., Япония активно инвестирует в экономики других стран. В зависимости от региона мира различаются мотивы, а также тактики экспорта капитала японскими компаниями. На привлекательность развивающихся стран для инвесторов из Японии в наибольшей степени влияют дешевые факторы производства, в то время как развитые страны интересны японским предпринимателям высоким уровнем технологического прогресса и стандартов образования. Значимую роль играют размеры рынков и доступность сырья. Региональные различия обуславливают также поведение японских инвесторов и отрасли капиталовложений. Несмотря на то, что европейское направление инвестиций на сегодняшний день не является приоритетным с точки зрения японских компаний, оно остается чрезвычайно важным. Японские инвестиции в странах Европейского Союза — явление, занявшее прочное место в европейской экономике.

Для того чтобы описать состояние и тенденции в развитии японских инвестиций на территории Европейского Союза на современном этапе, необходимо разделить регион на две части, а именно на ЕС-15 и те государства Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы, которые в 2004 и 2007 гг. вступили в Евросоюз.

Подобное раздельное рассмотрение видится необходимым, в первую очередь, в силу различий в политическом и экономическом развитии этих двух групп государств на протяжении большей части XX в. Так, государства Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы (далее — страны Центральной и Восточной Европы, или ЦВЕ) после начала в них на рубеже 1980-х — 1990-х годов процесса экономической и политической трансформации принято было называть странами с переходным типом экономики. С середины 90-х годов XX в. начались переговоры о принятии ряда стран этого регио-

*Работа выполнена при финансовой поддержке проекта «Геокультурные пространства и коды культур Азии и Африки» по аналитической ведомственной целевой программе «Развитие научного потенциала высшей школы (2009–2010 гг.)» на 2009 г.

© М. Н. Самойлова, 2009

на в Европейский Союз. Постепенное приведение законодательства, инфраструктуры, уровня жизни в странах ЦВЕ в соответствие с нормами и стандартами Евросоюза, а также их переход к рыночной экономике сделали регион привлекательным для иностранных инвесторов.

Таким образом, на рубеже XX–XXI вв. для иностранных инвесторов страны ЕС-15 и государства ЦВЕ представляют интерес по различным причинам, вследствие чего видится важным отдельное рассмотрение состояния японских инвестиций в каждом из этих двух регионов.

Деятельность японского капитала в странах ЕС-15 на рубеже XX–XXI вв.

Описание поведения японских инвесторов в странах Европейского Союза (здесь и далее в разделе подразумевается ЕС-15) в период с середины 90-х годов XX в., требует его рассмотрения в совокупности с рядом обстоятельств как внутри Японии, так и в мире в целом, которые внесли значительные коррективы по сравнению с предшествующим периодом.

В качестве первого такого фактора следует назвать экономический кризис в Японии, вызванный крахом так называемой «экономики мыльного пузыря» (бабуру кэйдзай — バブル経済). Кризис затронул не только экономическую, но и политическую сферу, выразившись в ряде проблем институционального характера, множестве скандалов, связанных с коррупцией, а также обострением напряжения внутри правящей Либерально-демократической партии Японии.

Ситуация, приведшая к кризису, развивалась на протяжении почти десятилетия. Относительная доступность недвижимости, традиционно популярной сферы для капиталовложений в Японии, на фоне длительного периода экономического подъема предшествующих десятилетий и крайне высокого уровня потребления к середине 80-х годов XX в. привела к тому, что в японском обществе появилась иллюзия роста благосостояния в национальных масштабах [13. С. 19–20]. Результатом этого стал значительный рост спроса на недвижимость, в сфере торговли которой стала стремительно развиваться спекуляция. Подобной ситуации способствовали также дешевые кредиты, широко распространившиеся в японском обществе к концу 1980-х годов.

Начало 1990-х годов было ознаменовано существенным спадом темпов экономического роста и началом рецессии. В это же время ухудшение условий в сфере кредитования привело к закрытию ряда производств, а также к целой серии банкротств. Следует отметить, что речь идет в первую очередь о малом и среднем бизнесе. Как следствие, произошло сокращение потребительского спроса, затем начались банкротства в финансовом секторе.

Крупным компаниям становилось все менее выгодно осуществлять производственные процессы на территории Японии. Тенденция к вывозу капитала за границу с целью организации производства, приобретшая особенно широкие масштабы после подписания «Плазского» соглашения в 1985 г., не только продолжилась в период, совпавший с обострением кризиса и затянувшимися попытками его преодолеть, но и набрала обороты. Так, в 1994–1995 гг. уровень прямого зарубежного инвестирования, осуществляемого японскими компаниями, был значительно выше, чем в предшествовавшие три года. Количество основанных за границей компаний с участием японского капитала в

1994 г. составило 838 (из них в производственной сфере — 497), а в 1995 г. — 1062 (из них в области производства — 656). Для сравнения следует привести показатели за 1993 и 1996 гг.: 636 (337 — во вторичном секторе) и 810 (397 — в сфере производства) соответственно [11. Р. 4].

Интересно, что эта тенденция, справедливая в случае с японскими ПЗИ (прямыми зарубежными инвестициями) в Азии и даже в Северной Америке, хотя и в менее очевидных масштабах, не подтверждается в отношении Европы. Японские инвесторы основали на территории европейских государств в 1990 г. 212 аффилированных компаний, в 1991 г. — 170, 1992 — 115, 1993 — 84, 1994 — 91, 1995 — 98, 1996 — 106, а в 1997 г. — 84 компании [11. Р. 5]. Таким образом, в европейском направлении японских прямых зарубежных инвестиций, начиная с 1991–1992 гг., прослеживается постоянная тенденция к снижению числа вновь учреждаемых компаний.

Одной из причин подобной разницы между поведением японских инвесторов в Европе и в других регионах, особенно в Азии, является высокая стоимость производства в странах ЕС-15 (являвшихся среди государств Европы до конца 1990-х годов основными реципиентами японских прямых капиталовложений в производство). Следует, однако, выделить еще одну причину, которая в настоящее время становится все более значимой.

Резкий спад спроса на внутреннем рынке Японии привел к еще большей, чем прежде, заинтересованности японских компаний в расширении экспорта и производстве за рубежом. Однако с середины 1990-х годов происходит усиление конкуренции между японскими производителями в ряде отраслей, являющихся ключевыми. В первую очередь речь идет о тех областях, в которых производственные процессы стандартизированы, а продукция может быть симитирована. В особенности это касается выпуска электроники, бытовой техники, позднее — автомобилестроения.

Основными новыми конкурентами для японских производителей в указанных сферах стали такие азиатские страны, как Южная Корея и, несколько позже, Китай. Следует отметить, что в значительной мере такому развитию событий поспособствовали сами японские компании, осуществляя прямые инвестиции в производство в этих странах и именно в эти отрасли промышленности.

Усиление конкуренции на мировых рынках, в частности со стороны бурно развивающихся азиатских государств, а также укрепление в ряде стран позиций национальных производителей — реципиентов японских инвестиций на Западе совпали с еще одним ударом по экономике страны Восходящего солнца. Именно в тот момент, когда экономика Японии путем долгих и не всегда удачных реформ начала приближаться к преодолению затянувшегося спада, на территории Азии разразился финансовый кризис 1997–1998 гг. Этот кризис не мог обойти стороной Японию, имевшую на тот момент значительные по объему капиталовложения на территории пострадавших от кризиса государств. В то время как Южная Корея была также чрезвычайно сильно затронута азиатским финансовым кризисом, Китай, пострадавший в значительно меньшей степени, продолжил бурный экономический рост, по-прежнему составляя для Японии серьезную конкуренцию.

Поскольку одним из основных преимуществ продукции азиатских конкурентов Японии является более низкая стоимость, начиная с конца 90-х годов XX в., перед японской промышленностью особенно остро встал вопрос минимизации производственных издержек. С этой целью новые производственные объекты японские инвесторы

предпочитают размещать на территориях, где затраты на изготовление продукции более низкие. В первую очередь речь идет о затратах на оплату труда работников, занятых на производстве.

Таким образом, на рубеже XX–XXI вв. вырос в первую очередь объем японских ПЗИ в страны Юго-Восточной Азии. Это по-прежнему происходит на фоне низкого уровня инвестиций, поступающих в Японию. В январе 2003 г. Д. Коидзуми, занимавший в то время пост премьер-министра, заявил о стремлении японского руководства в течение ближайших пяти лет удвоить объем накопленных ПИИ (прямых иностранных инвестиций). После ряда усилий, предпринятых правительством Д. Коидзуми в области привлечения иностранных инвестиций, их уровень действительно вырос [9. Р. 1]. Тем не менее он продолжает оставаться значительно ниже объемов ежегодно вывозимого из Японии капитала.

Так, объем чистого притока иностранных инвестиций со всего мира в Японию в 2007 г., рассчитанный по балансу платежей, составил 22181 млн долл. [3], в то время, как объем экспортированного в виде прямых инвестиций капитала за этот же год составил 73 483 млн долл. [4]. При этом прямые инвестиции из ЕС в экономику Японии в 2007 г. составили лишь 642 млн долл. [3], тогда как в Евросоюз японцами было инвестировано за тот же год 19 934 млн долл. [4].

Следствием этого стало нарастающее беспокойство внутри японского общества относительно сохранности рабочих мест в стране [1. Р. 590]. Однако следует заметить, что современные работы некоторых специалистов из Японии отвергают подобное мнение и утверждают, на основе эмпирических исследований, обратное: зарубежные операции японских корпораций в некоторой степени даже способствовали сохранению рабочих мест в производственном секторе внутри страны. В частности, это происходит за счет поставок продукции, произведенной в Японии, дочерним компаниям за границей [12. Р. 20].

Итак, на рубеже веков для японских инвесторов сложилась ситуация, реакцией на которую должны были стать некоторые изменения в структуре размещения иностранных капиталовложений. Эти изменения в значительной степени коснулись европейского направления инвестиционных потоков из Японии. Европа как регион, в части государств которого с начала 1990-х годов происходит процесс политической и экономической трансформации, на рубеже XX–XXI вв. открыла для японских компаний новые возможности.

В 1980-х годах основной причиной, побуждавшей японские компании осуществлять прямые инвестиции в странах Европы, было желание закрепиться на рынке Европейского Сообщества и обойти препятствие в виде высоких тарифов. При этом значительным преимуществом была перспектива создания единого Европейского рынка, при котором, производя продукцию в одной стране Сообщества (впоследствии Евросоюза), можно было распространять ее на территории всего регионального объединения. Таким образом, японские инвесторы избежали необходимости, как, например, в азиатских странах, организовывать производство для обеспечения местного рынка в каждом государстве отдельно.

На современном этапе, в условиях изменившейся геополитической обстановки в Европе, расширения процесса глобализации, а также последних тенденций в мировой экономике, Япония придерживается иной стратегии инвестирования на территории государств ЕС, нежели в 80-е годы XX века. На смену экстенсивным капиталовложениям

ям, которые были характерны для японских компаний в период с начала 80-х до середины 90-х годов, приходит более обдуманная, конструктивная стратегия. Пользуясь наличием в Европе Единого рынка, японские фирмы принимают в настоящее время более скоординированные решения о размещении нового производства, организации связей с поставщиками, учреждении исследовательских центров, выборе рынков сбыта. Создаются региональные штаб-квартиры, которые руководят действиями всех аффилированных компаний. При этом уровень региональной интеграции в Европе позволяет осуществлять все эти операции не в рамках одной страны, а выбирать территорию для каждой из них, исходя из соображений прибыльности и эффективности.

Таким образом, создание единого Европейского рынка, а также вступление в Евросоюз государств Центральной и Восточной Европы привели к тому, что география размещения компаний с участием японского капитала на территории ЕС стала не только более разнообразной, но и более структурированной. Производство (в особенности трудоемкое) стало выгоднее размещать на территории стран ЦВЕ, где уровень оплаты труда более низкий, чем в странах ЕС-15. В то же время на территории наиболее развитых стран Западной и Юго-Западной Европы стало появляться все большее количество центров, занимающихся НИОКР — научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками (R&D). Так, в период с 1995 по 2006 г. их количество в странах ЕС-15 увеличилось с 288 до 443. При этом в странах ЦВЕ, на данный момент входящих в состав ЕС-27, эта цифра изменилась с одного подобного центра в 1995 г. до десяти в 2006 г. [7. Р. 9]. Количество производственных предприятий с японским капиталом в тот же период времени возросло на территории ЕС-15 с 485 в 1995 г. до 773 в 2006 г., тогда как в странах ЦВЕ — с 22 до 206 соответственно [7. Р. 7]. Столь высокие темпы увеличения количества центров, занимающихся НИОКР в странах ЕС-15, связаны в значительной степени с высоким уровнем развития науки в некоторых из этих стран.

Следует отметить, что те цели, которые преследовали японские инвесторы, открывая центры НИОКР в Европе в начале 1980-х годов, отличаются от тех, которыми они руководствуются сейчас. На ранних этапах присутствия японских компаний в Европе, исследовательские центры создавались преимущественно с целью сбора и анализа информации о рынке принимающей страны, о предпочтениях покупателей. Иными словами, осуществлялись действия по адаптации продукции к особенностям локальных потребителей, а также облегчался процесс деятельности японских предприятий в иностранной среде.

Современные работы, посвященные японским исследовательским центрам на территории Европы, обращают внимание на тот факт, что в настоящее время на первый план вышли другие цели, а именно — получить доступ к передовым знаниям в области технологий, а также воспользоваться высоким уровнем квалификации нанимаемых на работу европейских специалистов [8. Р. 1036]. С этой точки зрения особый интерес для японских инвесторов представляют в первую очередь Германия, Великобритания, а также Франция, как страны с высоким уровнем развития науки и технологий. Следует отметить, что, например, в области автомобилестроения японские исследовательские и дизайнерские центры расположены также на территории таких государств, как Испания и Бельгия [2. Р. 7].

Центры НИОКР, специализирующиеся в области автомобильной промышленности, расположены вплоть до настоящего времени лишь на территории государств ЕС-15. При этом их количество возросло с 1998 по 2008 г. с 10 до 13 соответственно [5. Р. 7], что про-

изошло за счет основания двух новых исследовательских центров в Великобритании и одного — во Франции, в Ницце [6. P.7]. Центр в Ницце принадлежит компании Тоёта, и его учреждение связано с открытием в стране в 2001 г. завода этого автомобильного концерна. Это первое и пока единственное производство автомобилей японской марки во Франции. Именно поэтому Тоёта поспешила занять нишу и организовать сборку готовых машин в непосредственной близости к рынку сбыта. Автомобили, выпускаемые во Франции, экспортируются также в Германию, где, в связи с высоким уровнем конкуренции с национальными производителями, а также дорогим производством, строить завод по сборке готовых автомобилей не выгодно. Во Франции выпускается модель Тоёта Ярис (Toyota Yaris), а также двигатели [14].

Необходимо отметить, что именно на примере инвестиций в производство автомобилей очень наглядно прослеживается тенденция, наблюдаемая в последние полтора десятилетия в рамках всего Европейского Союза, а именно — растущее стремление инвесторов организовывать производство на территории стран — новых членов ЕС. Так, из шести заводов по производству готовых автомобилей или комплектующих, открытых японскими автомобильными концернами в странах Европейского Союза за период после 1998 г., лишь два находятся на территории ЕС-15. Это завод в Турине (Италия) открытый концерном Мицубиси в 1999 г., и уже упомянутый завод Тоёта во Франции. В то же время были открыты четыре завода в двух странах ЦВЕ: производство дизельных двигателей для Тоёта развернуто в 2002 и 2005 гг. в двух регионах Польши, в той же стране в 1999 г. компания Исудзу организовала выпуск трансмиссий и двигателей; в Чехии с 2005 г. в городе Колин действует завод Тоёта, выпускающий модель Айго (Aygo) [2. P. 5].

Кроме того, в японских инвестициях в страны ЕС-15 по-прежнему преобладают капиталовложения в сферу услуг. Здесь в особенности следует выделить тяготение японских компаний, занятых в финансовой сфере, к таким государствам Западной Европы, как Великобритания, Германия, Нидерланды и Франция. Эта тенденция сохраняется и видится закономерной.

В конце XX в. японские инвестиции в страны ЕС-15 претерпевают структурные изменения и начинают подчиняться общей тенденции размещения капитала в развитых странах: все большее значение приобретают капиталовложения в наукоемкие проекты, в то время как трудоемкое производство перемещается в регион Центральной и Восточной Европы.

Деятельность японского капитала в странах Центральной и Восточной Европы на рубеже XX–XXI вв.

На рубеже XX–XXI вв. страны региона Центральной и Восточной Европы привлекают все большее внимание со стороны иностранных инвесторов, в частности японских компаний. Несмотря на то, что история присутствия японского капитала в Европе насчитывает более четырех десятилетий, инвестирование в страны Центральной и Восточной Европы стало заметным лишь с начала 90-х годов XX в. Это связано с политическими и экономическими изменениями, а также с вступлением восьми государств ЦВЕ (Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония) в Европейский Союз в мае 2004 г. В 2007 г. ЕС пополнился еще двумя государствами из этого региона — завершился процесс вступления Болгарии и Румынии.

По данным Японской организации по развитию внешней торговли (JETRO), которая ежегодно публикует отчеты о деятельности производственных предприятий с японским капиталом на территории Европы, в 2007 г. в странах ЦВЕ насчитывалось 239 таких производств, в то время как на территории государств ЕС-15 — 785 [15. Р. 3]. При этом, если обратить внимание на динамику, темпы размещения японского производства на территории стран ЦВЕ на современном этапе выше, чем в странах ЕС-15. Так, в 2006 г. в Центральной и Восточной Европе располагались 206 японских компаний, занимающихся производством, а в Западной Европе — 773 [16. Р. 3].

Примечателен тот факт, что по статистике количество открываемых каждый год японских компаний в Западной Европе все же больше, чем в Восточной. Однако, во-первых, разрыв с каждым годом сокращается, а во-вторых, в течение трех лет подряд, с 2002 по 2004 г., в странах ЦВЕ открывалось больше предприятий с японским капиталом, чем в странах ЕС-15. Это связано с состоявшимся в 2004 г. вступлением государств региона в Европейский Союз и стремлением японских инвесторов укрепить свои позиции еще до их присоединения к единому Европейскому рынку и до удорожания факторов производства.

Основными причинами привлекательности стран ЦВЕ для японских инвесторов следует признать относительно дешевые факторы производства, достаточно развитую инфраструктуру, растущий уровень квалификации рабочей силы при ее сравнительно низкой, в рамках Европы, стоимости. Необходимо также отметить относительно высокие темпы развития экономик стран ЦВЕ, а также достаточно высокий уровень развития технологий.

В последнее десятилетие появляется все больше законодательных норм, направленных на улучшение условий для иностранных инвесторов. Произошли положительные изменения и в национальном законодательстве стран региона, связанные как с процессом политической трансформации, так и инспирированные рекомендациями, полученными государствами ЦВЕ от высших органов Европейского Союза в ходе подготовки к вступлению. Проведенные реформы добавили транспарентности в правовое пространство стран Центральной и Восточной Европы, сделав их институты более понятными и открытыми для иностранных инвесторов, что стало важным фактором для стимулирования капиталовложений именно из Японии, так как в предпринимательских кругах этой страны особенно ценятся четкость и прозрачность правовых норм и правил, по которым ведется деловое взаимодействие.

По данным опроса представителей японского бизнеса, проведенного Японской организацией по развитию внешней торговли (JETRO), среди основных проблем, с которыми сталкивается управленческий состав японских предприятий, действующих в Восточной Европе, количество проблем правового характера с каждым годом, хотя и не быстрыми темпами, уменьшается. Так, в 2005 г. различные аспекты законодательства в сфере торговли и инвестирования были названы в качестве проблемы для ведения дел в странах ЦВЕ значительно бóльшим количеством респондентов и по более широкому спектру показателей, чем в 2006 г. [16. Р. 23].

Удобное расположение стран ЦВЕ по отношению к рынкам сбыта также играет значительную роль при принятии японскими компаниями решения о размещении производства на территории стран Центральной и Восточной Европы.

Наиболее активный приток японского капитала наблюдается в трех странах региона: Польше, Чехии и Венгрии. Во-первых, это наиболее развитые и в то же время плотно

населенные государства ЦВЕ. Во-вторых, их географическое положение представляется особенно выгодным с точки зрения экспорта произведенной в них продукции: с одной стороны, они находятся в непосредственной близости от столь высоко развитого в экономическом плане государства, как ФРГ, производство на территории которого является крайне дорогостоящим; с другой — близкое соседство России и стран СНГ открывает значительные перспективы для сбыта продукции.

К 2007 г. на территории Чехии разместились 84 производства с участием японского капитала, в Польше — 70, а в Венгрии — 45 [15. Р. 3]. Следует подчеркнуть, что вплоть до середины 90-х годов XX в. эти показатели практически были близки к нулю.

Однако необходимо отметить наличие постоянного роста уровня заработной платы в Чехии и Польше, а также в Венгрии в последние годы. В ближайшем будущем, если эта тенденция, сбавившая обороты с началом нынешнего экономического кризиса, возобновится, возможно смещение приоритетов японских инвесторов в сторону таких государств, как Словакия и Румыния. Производство в этих странах пока остается в рамках Европы дешевым, что делает их привлекательными для иностранных компаний.

Отраслевая структура японских инвестиций в странах ЦВЕ относительно однородна. В основном речь идет об инвестициях в производство. Это характерная черта японского инвестирования в страны Центральной и Восточной Европы. Доминирующими отраслями являются автомобилестроение (в этой сфере в 2006 г. были заняты 86 из 206 действовавших в регионе производственных предприятий), электронная и электротехническая промышленность (производство комплектующих — 36, готовых изделий — 15 предприятий) и производство оборудования (10 предприятий) [16].

Необходимо также заметить, что большинство японских компаний, инвестирующих в рынок стран Центральной и Восточной Европы, ранее уже присутствовали на западноевропейских рынках. В связи с этим интересно мнение исследователей японского происхождения М. Сакакибара и Х. Ямаваки, которые утверждают, что развитие японского производства в Европе затрудняется спецификой трудовых отношений в регионе. Речь идет о наличии сильных профсоюзов (в первую очередь это касается Западной Европы), высокого уровня заработной платы и сложностях с внедрением таких японских производственных практик, как, например, «система своевременных поставок» (just-in-time system). Это, с точки зрения ученых, несколько снижает уровень прибыли японских компаний в Европе [10. Р. 288]. Тем не менее можно предположить, что подобное мнение в настоящий момент в большей степени относится к странам Западной, нежели Центральной и Восточной Европы.

Прослеживается продуманная стратегия освоения японскими компаниями рынка Центральной и Восточной Европы. Поскольку капиталовложения одной японской фирмы, в силу специфики национальной культуры бизнеса, часто сопровождаются приходом на рынок ряда других компаний, аффилированных с ней, можно сделать вывод о значительных перспективах восточноевропейского направления японских инвестиций.

Следует также принимать во внимание современные тенденции в экономике Европы. Экономический кризис 2008 г. негативным образом сказался как на европейских странах, так и на Японии. Производство несет значительные убытки. В одной из наиболее глубоко затронутых кризисом отраслей — автомобилестроении — японским компаниям приходится предпринимать крайние меры, вплоть до приостановки работы предприятий. Подобные шаги могут привести к обострению отношений с про-

фсоюзами. Однако не исключено, что основные тенденции размещения инвестиций и принципы деятельности японских предприятий на территории Европы после преодоления кризиса сохранятся. Так, если уровень жизни и цены на факторы производства в государствах Центральной и Восточной Европы продолжают расти более высокими, а технологический уровень более низкими темпами, это может привести к частичному оттоку японских инвестиций из региона и их размещению в странах СНГ и в России, где стоимость производства пока ниже.

При этом инвестиции из Японии в исследовательские центры на территории стран Западной Европы, скорее всего, продолжают поступать. Это связано с более высоким (в среднем) уровнем квалификации персонала в некоторых странах ЕС-15, в первую очередь Германии и Великобритании, что является чрезвычайно привлекательным фактором для японских инвесторов.

Литература

1. *Bayoumi T., Lipworth G.* Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade // *J. of Asian Economies*. Vol. 9, N 4, Winter 1998. P. 581–607.
2. *Common Challenges, Common Future.* Japanese Auto Manufacturers Contribute to Competitiveness of Europe's Motor Industry. Japan Automobile Manufacturers Association, Inc. 2008. URL: http://www.jama-english.jp/europe/auto/2008/jauto-mkrs_in_europe_2008.pdf (дата обращения: 14.06.2009).
3. *Japan's Inward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow).* URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/bpfdi02_e_0804.xls (дата обращения: 10.06.2009).
4. *Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow).* URL: http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/bpfdi01_e_0804.xls (дата обращения: 10.06.2009).
5. *Japanese Automakers Contributing to Europe. Investing in a Common Future.* Japan Automobile Manufacturers Association, Inc. 1998. URL: http://www.jama-english.jp/europe/auto/1998/jauto-mkrs_in_europe_1998.pdf (дата обращения: 20.08.2009).
6. *Japanese Automakers Contributing to Europe. Investing in a Common Future.* Japan Automobile Manufacturers Association, Inc. 2001. URL: http://www.jama-english.jp/europe/auto/2001/jauto-mkrs_in_europe_2001.pdf (дата обращения: 20.08.2009).
7. *Japanese Manufacturing Affiliates in Europe and Turkey. 2006 Survey* // Japan External Trade Organization (JETRO), September 2007. URL: http://www3.jetro.go.jp/jetro-file/BodyUrlPdfDownload?bodyurlpdf=05001538_001_BUP_1.pdf (дата обращения: 10.06.2009).
8. *Morgan G., Sharpe D. R., Kelly W., Whitley R.* The Future of Japanese Manufacturing in the UK // *Journal of Management Studies*. Vol. 39, N 8, December 2002.
9. *Paprzycki R.* What Caused the Recent Surge of FDI into Japan? // *Hitotsubashi University Discussion Paper Series*. N 31, April 2004. URL: <http://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/14071/1/D04-31.pdf> (дата обращения: 12.09.2009).
10. *Sakikabara M., Yamawaki H.* What Determines the Profitability of Foreign Direct Investment? A Subsidiary-level Analysis of Japanese Multinationals // *Managerial and Decision Economics*. 2008, N 29. P. 277–292.
11. *Summary of the 1999 Survey of Overseas Business Activities.* The Ministry of International Trade and Industry of Japan. June 2000. URL: <http://www.meti.go.jp/english/statistics/tyo/kaigaizi/pdf/h2c400be.pdf>
12. *Yamashita N., Fukao K.* The Effects of Overseas Operations on Home Employment of Japanese Multinational Enterprises // *Hitotsubashi University Discussion Paper Series*. N 251, June 2008. URL: <http://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/15822/1/D08-251.pdf> (дата обращения: 12.09.2009).

13. *Евстафьев Д. С.* Экономика Японии накануне третьей волны предпринимательства: Учеб. пособие. СПб., 2004.

14. トヨタの概況 2007. GSM Worldwide Marklines 世界自動車メーカー年鑑 2007 (Схема заводов Тоёта по всему миру в 2007 г.).

15. 2008 年在欧州 トルコ日系製造業の経営実態. 調査結果(概要). 海外調査部欧州課. 日本貿易振興機構(ジエトロ), 2008 (Деятельность японских производственных предприятий на территории Европы и Турции в 2008 г. Результаты исследования (сокращенная версия). Европейский департамент отдела зарубежных исследований. Японская организация по содействию внешней торговле (JETRO)). URL: http://www3.jetro.go.jp/jetro-file/BodyUrlPdfDown.do?bodyurlpdf=05001609_001_BUP_0.pdf (дата обращения: 10.06.2009).

16. 在欧州 トルコ日系製造業の経営実態. 2006 年度調査. 日本貿易振興機構(ジエトロ), 海外調査部, 2007 (Деятельность японских производственных предприятий на территории Европы и Турции. Исследование за 2006 экономический год. Японская организация по содействию внешней торговле (JETRO), отдел зарубежных исследований). URL: http://www3.jetro.go.jp/jetro-file/BodyUrlPdfDown.do?bodyurlpdf=05001538_001_BUP_0.pdf (дата обращения: 10.06.2009).