

Оригинальная статья / Original article

Исследования экономических отношений США и Японии: новые теоретические подходы и отдельные перспективные направления¹

© К.О. ЧУДИНОВА

Чудинова Ксения Олеговна, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН (Москва, Россия), xenia.chudinova@gmail.com. ORCID: 0000-0002-5557-8956

На разных этапах послевоенного развития экономические отношения США и Японии были объектом пристального внимания экономистов в силу их сложности и многогранности. В первую очередь исследованию подвергались экспорт технологий, рост двусторонней внутриотраслевой торговли и торговли промежуточными товарами, интернационализация экономик США и Японии, деятельность американских и японских ТНК и фрагментация производства в Восточной Азии, а также формирование цепочек создания стоимости. Значительный теоретический и практический интерес представляет эволюция подходов и методов, которые исследователи используют для анализа двусторонних экономических связей. Одним из наиболее продуктивных направлений в изучении международной торговли стала новая теория П. Кругмана и ее модификации. Представлен выборочный обзор научно-исследовательских работ, которые иллюстрируют применение новой и «новейшей» теории торговли и ряда других перспективных подходов к изучению американо-японских отношений.

Ключевые слова: США, Япония, фрагментация, ТНК, глобальные цепочки создания стоимости

Цитирование: Чудинова К.О. (2023) Исследования экономических отношений США и Японии: новые теоретические подходы и отдельные перспективные направления // *Общественные науки и современность*. № 5. С. 33–46. DOI: 10.31857/S0869049923050039, EDN: MRBHSZ.

¹ Финансирование. Статья опубликована в рамках проекта «Посткризисное мироустройство: вызовы и технологии, конкуренция и сотрудничество» по гранту Министерства науки и высшего образования РФ на проведение крупных научных проектов по приоритетным направлениям научно-технологического развития (Соглашение № 075-15-2020-783).

Funding. The article was prepared within the project “Post-crisis world order: challenges and technologies, competition and cooperation” supported by the grant from the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation for research projects in priority areas of scientific and technological development (Agreement No. 075-15-2020-783).

Studies of USA and Japan Economic Relations: New Theoretical Approaches and Some Promising Developments

© K. CHUDINOVA

Ksenia O. Chudinova, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia), xenia.chudinova@gmail.com. ORCID: 0000-0002-5557-8956

Abstract. In the post-war period economic relations between the United States and Japan were the subject of research by many economists due to their complexity, versatility, and sometimes contradictory nature. Such topics as export of technologies, bilateral intra-industry trade and trade in intermediate goods growth, the gradual internationalization of the economies of the United States and Japan, the fragmentation of production in East Asia, the development of value chains were studied in many works. One of the most productive are P. Krugman's new trade theory as well as some other promising approaches and methods that provide an opportunity to study trade and investment relations between the United States and Japan in more depth.

Keywords: USA, Japan, trade, multinational enterprises, GVCs

Citation: Chudinova K.O. (2023) Studies of USA and Japan Economic Relations: New Theoretical Approaches and Some Promising Developments. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no. 5, pp. 33–46. DOI: 10.31857/S0869049923050039, EDN: MRBHSZ.

Многочисленные исследования экономистов из разных стран посвящены эволюции американо-японских двусторонних экономических отношений, а также «треугольной» модели торговли с вовлечением экономик Восточной Азии (ВА), в результате которой в регионе возникли международные производственные сети беспрецедентного уровня сложности. Полученные результаты зачастую не укладывались в рамки классической и неоклассической теории международной торговли, из-за чего их отдельные положения исследователи пересматривали и развивали, а также создавали новые концепции. В частности, возникли такие новые методологические подходы, как теория П. Кругмана, а затем и «новейшая» теория торговли, разработка которой продолжается. Они дали дополнительные инструменты ученым, которые успешно применяли данные подходы, чтобы получить более полное и точное представление о различных измерениях торговых и инвестиционных связей между США и Японией. Изначально специалисты концентрировали внимание на «японском экономическом чуде» и дисбалансах в торговле и потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ) между Японией и США. Затем фокус исследований сместился на «азиатскую фабрику» – феномен поразительного экономического развития Китая и экономической взаимозависимости между крупнейшими экономиками мира, связанными сетями глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). В настоящее время все больше работ рассматривают такие темы, как технологическое соперничество между США и КНР, новый виток промышленной революции и перспективы следующего этапа глобализации.

США и Япония: исследование феномена внутриотраслевой и внутрифирменной двусторонней торговли

С 1950-х гг., когда в Японии начался период быстрого экономического роста, и до начала 2000-х гг. от четверти до трети экспорта японской продукции приходилось на США [Bergsten, Ito, Noland 2001]. Развитие тесных связей с Америкой, а также бурный экономический рост Японии и «новых индустриальных стран» сначала объясняли в рамках модификаций классической и неоклассической теорий торговли.

Ко второй половине 1980-х гг. японские производители стали конкурировать с американскими компаниями в широком спектре отраслей обрабатывающей промышленности, где фирмы из США ранее доминировали – от стали и автомобилей до полупроводников и бытовой электроники [Wickes 2021]. Возрастающий импорт считали причиной ослабления американской промышленности и сокращения рабочих мест, из-за чего между США и Японией начались серьезные разногласия. В отдельные периоды они перерастали в торговые войны.

В силу своего масштаба и противоречивости экономические отношения США и Японии в то время стали предметом множества исследований – в особенности в период обострения торговых конфликтов в 1980-х гг. Такие вопросы, как «закрытость японского рынка», наличие «особой экономической системы» у Японии, непохожей на системы других развитых стран, и «игра по другим правилам» вызывали глубокую озабоченность у американского бизнеса и политиков. Соответственно, было необходимо проводить новые исследования и подкреплять полученные выводы эмпирическими данными [Krugman 1991; Krugman 1995].

Неоклассический анализ изучал сравнительные преимущества на отраслевом уровне, объясняя их различиями в производительности или обеспеченности факторами производства. Однако к 1980-м гг., когда возникла т. н. «новая теория торговли», в нее постепенно включили фирмы – поставщики уникальных брендов и дифференцированной продукции, а также модель монополистической конкуренции. Новая методология, основу которой предложил П. Кругман, объясняла распространенность внутриотраслевой торговли между странами с аналогичными технологиями и ресурсами – явление, которое нельзя было смоделировать с помощью традиционного определения сравнительных преимуществ² [Krugman 1995; Bernard, Jensen, Redding, Schott 2007].

Исследования конца 1980-х – середины 1990-х гг., проводимые в парадигме «новой теории торговли», большое внимание уделяли изучению феномена внутриотраслевой торговли Японии с США. Все больше работ были посвящены особенностям американо-японских экономических отношений в контексте взаимодействия ТНК и их филиалов. Поскольку политические решения во многом зависели от интерпретации данных двусторонней торговли, американские экономисты должны были предложить новые концепции, отвечающие на вопрос, можно ли считать японский рынок уникально закрытым. Для решения этой задачи специалисты уделяли особое внимание анализу поведения компаний. Они пытались выявить, представляют ли собой структуры и практики в рамках «кэйрэцу»³ масштабные препятствия для американского импорта.

² Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview. In: Global Value Chain Development Report 2017. World Bank. 2017. (<https://ssrn.com/abstract=3074988>).

³ Устойчивые группы формально независимых друг от друга предприятий, ядро которых составляют крупные корпорации, вокруг которых группируются мелкие и средние компании.

Многие исследователи подчеркивают, что внутриотраслевая торговля Японии имеет в значительной степени внутрифирменный и даже «внутрисетевой» характер: потоки товаров перемещались в рамках сетей вокруг «кэйрэцу». Соответственно, именно изучение специфики работы «кэйрэцу» должно было найти ответ на вопрос о «недостаточном» и «асимметричном» японском импорте из развитых стран [Krugman 1995; Lawrence 1991; Lawrence 1993]. Как обобщают исследователи Дж. Линкольн и М. Симотани, вопрос об экономических последствиях деятельности концернов часто рассматривали на двух взаимосвязанных уровнях: как принадлежность к «кэйрэцу» влияет на конкурентоспособность и эффективность отдельных компаний, а также какие преимущества и недостатки система «кэйрэцу» имеет для экономики в целом [Lincoln, Shimotani 2009].

Оживленную полемику ученых вызывают вопросы измерения импорта, а также воздействия деятельности «кэйрэцу» на экспорт и импорт (см., напр., [Saxonhouse 1993] и [Noland 1997]). Дискуссии о том, что феномен «кэйрэцу» значит для торговли, какую пользу и вред он приносит, продолжались до начала 2000-х гг. Постепенно эта тема перестала привлекать внимание исследователей. К началу XXI в. в результате масштабных институциональных и экономических изменений в Японии и в мире данный феномен перестал быть уникальной характеристикой японской экономики. Промышленные сети и цепочки создания стоимости в рамках бывших «кэйрэцу» стали воспринимать в большей степени как «обычные» ТНК и производственные цепочки без какой-либо японской специфики. Дж. Линкольн и М. Симотани отмечают, что «японская экономика, безусловно, сохраняет свои отличительные черты, но в отношении... управления деловыми организациями она теперь намного ближе к англо-американскому Западу» [Lincoln, Shimotani 2009].

Новый этап глобализации и рост международного производства отчасти изменил природу международной конкуренции. С 1980-х гг. развитие ИКТ-технологий, снижение транспортных издержек и либерализация торговли существенно удешевили перенос производственных мощностей, в результате чего интеграция быстро углубилась и расширилась. Производственные процессы оказались фрагментированы и локализованы в различных регионах, росли ПИИ в создание промышленной базы, значительно возросла торговля компонентами и промежуточными товарами⁴ [Antràs 2020]. Резкий приток японского и американского капитала в страны Восточной Азии был частью всемирного «взрыва» инвестиций, который произошел в значительной степени из-за быстрой экспансии транснациональных компаний за рубеж.

Как пишет японский исследователь С. Урата, с 1980-х гг. ПИИ стали основным средством осуществления глобальной стратегии японских фирм, поскольку бизнес-среда, в которой они работали, резко изменилась. Торговые конфликты с партнерами – в первую очередь с США, укрепление иены, рост заработной платы и производственных расходов, а также другие факторы привели к массовому оттоку капитала из Японии. Чтобы справиться с неблагоприятными условиями и расширить свой экспорт японские фирмы активно использовали различные типы глобальных стратегий, такие как инвестирование и другие формы международного сотрудничества [Urata 1998]. Японские фирмы и ПИИ сыграли важную роль в формировании международных производственных сетей в Восточной Азии – в особенности в электротехнической промышленности.

США оставались основным экспортным рынком для экономик Восточной Азии, включая Японию. Американские компании также были одной из основных движущих сил раз-

⁴ An Investment Perspective on Global Value Chains. World Bank. 15.06.2021. (<https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/publication/investment-perspective-on-global-value-chains>).

вития производственных сетей через торговые связи и ПИИ. В результате между Японией, странами Восточной Азии и США сложилась «треугольная» модель торговых отношений, в которой рынок США выступал важным двигателем роста для экспортоориентированных экономик региона.

Фрагментация производственных процессов: «трехсторонняя» торговля между США, Японией и экономиками ВА и ее анализ

Чтобы понять сложные цепочки поставок, которые начали формироваться в 1980-х гг., исследователям нужно было разработать методологическую основу. С ее помощью предстояло объяснить, как фирмы выбирают между аутсорсингом и интеграцией, с одной стороны, и между местными и зарубежными источниками поставок, с другой⁵. Ключевым для понимания международной торговли и распределения сравнительных преимуществ между странами в рамках текущего этапа глобализации стало изучение потоков ПИИ, а также механизмов фрагментации производственной деятельности и видов организации производства за рубежом⁶.

Теория фрагментации продемонстрировала значительный результат в анализе феномена восточноазиатской интеграции. Японские экономисты М. Андо и Ф. Кимура в своей известной работе «Формирование международных производственных и торговых сетей в Восточной Азии» (2005 г.) подчеркивают, что во второй половине 1990-х гг. в Восточной Азии значительно возрос как экспорт, так и импорт промышленных деталей и компонентов. Они показывают, как формирование вертикальных производственных цепочек по всей ВА коренным образом изменило модели торговли в регионе. Для изучения производственных/распределительных сетей исследователи расширяют аналитическую основу теории фрагментации и вводят два измерения: фрагментация с точки зрения географической удаленности и фрагментация с точки зрения дезинтеграции корпоративной деятельности (внутрифирменные или межфирменные сделки, включая различные виды аутсорсинга) [Ando, Kimura 2005; Obashi 2022].

Этот подход зарекомендовал себя как продуктивный и лег в основу ряда дальнейших исследований механики международных производственных сетей в ВА. Постепенно контуры новой методологии прорабатывали более детально и дополняли новыми соображениями. В частности, серию работ на эту тему выпустили сами М. Андо и Ф. Кимура. В статье, опубликованной совместно с экономистом С.В. Арндт в 2006 г., они изучали деятельность японских и американских компаний в Восточной Азии и других регионах. Ученые пришли к выводу, что традиционные источники выгоды от торговли, такие как различные технологические возможности и обеспеченность ресурсами, по-прежнему играют ключевую роль. Компании переносили производство и сборку компонентов в локации с наименьшими затратами, а на затраты влияли, в первую очередь, преимущества местоположения. Однако на новом этапе трансграничной фрагментации производства наблюдалось разделение труда на уровне не отраслей, а производственных процессов – произошла «эволюция глобальной экономики от традиционных моделей к новым формам организации» [Ando, Arndt, Kimura 2006]. Как отмечали исследователи А. Обаси и Ф. Кимура в своей работе 2008 г., «в Восточной Азии мы столкнулись с одновременным развитием фрагментации экономической деятельности на уровне фирм и формированием агломе-

⁵ Ibid.

⁶ Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview. In: Global Value Chain Development Report 2017. World Bank. 2017. (<https://ssrn.com/abstract=3074988>).

раций на уровне отраслей, чего еще не произошло в других развивающихся регионах мира» [Kimura, Obashi 2008]. А. Обаси подчеркивает, что ПИИ сыграли ключевую роль в формировании международных производственных сетей и стали важнейшим фактором для регионального экономического развития в странах ВА, которое произошло благодаря модернизации промышленности. Восточная Азия, которая состоит из экономик с разным уровнем экономического развития (и разными ценами на факторы производства), стала подходящим регионом для трансграничных производственных сетей многонациональных предприятий, превратившись в «азиатскую фабрику» [Obashi 2022].

Теория фрагментации и ее расширения в значительной степени подготовила базу для анализа и объяснения деятельности многонациональных предприятий на новом этапе глобализации. Однако сети, которые создавали компании, явно выходили за рамки концепции фрагментации производства. Данные сети охватывали различные типы трансграничных производственных связей, в том числе торговлю сырьевыми товарами и услугами в дополнение к промышленным деталям и компонентам [Obashi 2022].

Анализ феномена азиатского «экономического чуда» и разработка новой методологии происходили медленнее фрагментации производства и формирования сложных трансграничных производственных сетей вокруг ТНК. Появлялись новые исследования, которые опирались на новейшие статистические данные, отличавшиеся высокой степенью дезагрегации. В них основное внимание уделяли деятельности и решениям компаний на уровне взаимодействия между фирмами, а не на уровне стран и отраслей, как происходило прежде.

Американские и японские компании в «новейшей» теории международной торговли

К середине 1990-х гг. многие специалисты, в том числе сам П. Кругман, отмечали некоторые ограничения новой теории торговли. Она все еще не могла объяснить ряд вопросов относительно деятельности ТНК в международной экономике: среди них – определение границ компаний, причины, побуждающие их к интернализации, сделкам по заключению альянсов с другими корпорациями и др. [Krugman 1995]. К тому же теория по-прежнему фокусировалась на отраслях, рассматривая фирмы внутри них как однородные, с одинаковыми технологиями и ресурсами [Helpman 2014].

Эмпирические наблюдения Э. Бернарда и Б. Дженсена, сделанные в середине 1990-х гг. и подтвержденные в работах других исследователей, стимулировали интерес к разработке новых моделей международной торговли, которые учитывали бы новые факты экспортного поведения фирм. Авторы обращали внимание на то, что экспортирующие и неэкспортирующие фирмы сосуществуют в одной и той же отрасли, но имеют значительные отличия [Greenaway, Kneller, McGowan 2013]. Компании-экспортеры были крупнее и производительнее неэкспортеров, а также платили работникам более высокую заработную плату. Помимо прочего, крупные экспортеры обслуживали иностранные рынки в непропорционально большой степени. Другими словами, существовала корреляция между характеристиками фирм и их участием во внешнеторговой деятельности [Helpman 2014]. Неспособность более ранних стандартных моделей ответить на вопрос о том, почему экспортирующие фирмы могут сосуществовать с неэкспортерами в одной и той же отрасли, привела к разработке новой методологии. Как пишут в первой главе «Справочника по международной экономике» экономисты М. Мелиц и С. Реддинг, сначала новый подход объяснял большую производительность экспортеров прямой связью между экспортом и производительностью труда. Следующим шагом к изменениям стало появление доступ-

ной информации о деятельности зарубежных филиалов и об импорте на уровне фирм, что способствовало дезагрегации данных о производственных процессах. Появилась возможность изучать, какие промежуточные ресурсы производятся внутри фирмы, а какие она закупает, а также учитывать, где именно расположено производство [Melitz, Redding 2014].

В результате рамки исследований были расширены, чтобы учесть то обстоятельство, что некоторые фирмы предпочитают производить продукцию за границей, а не экспортировать ее. Специалисты по международной торговле стали изучать стратегии интернационализации фирм и влияние этих стратегий на их производительность. Значительные усилия были направлены на то, чтобы разобраться в причинно-следственных связях между производительностью труда и экспортом на уровне фирмы. Одним из прорывов стало появление в начале 2000-х гг. модели М. Мелица, в которой он выделяет неоднородные фирмы, отличающиеся по уровню производительности. Данная модель послужила одной из основ для целого пула исследований, которые объясняют различные аспекты деятельности ТНК в международных экономических отношениях, а также развитие сетей ГЦСС вокруг многонациональных компаний.

В дальнейшем исследования сосредоточились на расширении и дополнении модели неоднородных компаний. Также ученые изучали, каким образом фирмы могут изменять свою производительность посредством решений об ассортименте производимой продукции, инновациях, технологиях и организации производства [Melitz, Redding 2014]. Новые модели дали более совершенные инструменты для изучения сложной сети торговых потоков и ПИИ, включая границы ТНК и глобальные цепочки поставок. Они позволили рассмотреть влияние международной торговли на безработицу и неравенство – аспекты глобализации, которые вызывают множество опасений [Gopinath, Helpman, Rogoff 2014].

Японские исследователи начали применять и дополнять эти модели уже в начале 2000-х гг. Полученные выводы о преимуществах ТНК в целом совпадали с результатами американских и европейских специалистов. В рамках данной работы невозможно дать обзор всех этих трудов, поэтому следует привести результаты наиболее показательных из них. Одной из первых работ, опирающихся на модель неоднородных фирм М. Мелица, стало исследование канадских ученых К. Хэда и Дж. Риса, опубликованное в 2003 г. На основе данных по 1070 крупным японским предприятиям авторы продемонстрировали, что компании, которые инвестируют в заграничные предприятия и экспортируют, отличаются более высоким уровнем производительности, чем те, которые только экспортируют [Head, Ries 2003]. В работе 2005 г. экономисты К. Киета и С. Урата констатируют, что многонациональные предприятия составляют меньшинство, но, тем не менее, они доминируют в японской торговле. По состоянию на 2000 г. только 12,4% японских компаний относились к этой категории, но на них приходилось 93,6 и 81,2% японского экспорта и импорта соответственно [Kiyota, Urata 2008]. Результаты коррелируют с данными по американским ТНК, которые Э. Бернанд с коллегами получили в середине 2000-х гг. [Bernard, Jensen, Redding, Schott 2007]. Авторы также подчеркивают, что ТНК «вырастают» из крупных экспортеров или импортеров. Экспортеры решают, становиться ли многонациональной фирмой, осуществляя прямые иностранные инвестиции. В то же время ПИИ и экспорт не замещают, а, скорее, дополняют друг друга [Kiyota, Urata 2008].

Похожие результаты дает исследование японских ученых К. Киеты и Ф. Кимуры. При анализе они опираются на модель Хелпмана, Мелица и Йипла, в которой рассматриваются не только экспорт, но и горизонтальные ПИИ. Выводы исследователей также согласуются с результатами работ по другим странам: японские фирмы, которые занимаются экспортом и осуществляют ПИИ, представляют собой меньшинство. Наиболее производительны те фирмы, которые занимаются и инвестированием в зарубежные мощ-

ности, и экспортом. Экспорт и ПИИ не взаимозаменяемы – они, скорее, дополняют друг друга при глобальных операциях ТНК. Производительность выступает важным фактором, объясняющим решение о вывозе капитала, а также об экспорте. Более того, и экспорт, и ПИИ повышают производительность компаний [Kimura, Kiyota 2006].

Многочисленные исследования на микроуровне по разным странам продемонстрировали, что международная торговля непропорционально сосредоточена «в руках» небольшого количества очень крупных фирм-«суперзвезд», которые производят дифференцированную продукцию в большом количестве отраслей для многих экономик.

Благодаря новым подходам появилась возможность моделировать поведение ТНК, в том числе их решения о горизонтальных и вертикальных ПИИ, а также о комплексных стратегиях интеграции [Baldwin, Okubo 2014].

Так, Р. Болдуин и Т. Окубо (2014 г.) в своей широко цитируемой работе, которая опирается на отраслевые данные, предложили концепцию «сетевых» ПИИ и продемонстрировали характеристики деятельности японских ТНК в различных регионах. Горизонтальные связи внутри компаний определялись в зависимости от доли местных продаж филиалов, вертикальные – как доля закупок промежуточных компонентов за рубежом. Авторы отмечают, что прогресс в информационных и коммуникационных технологиях увеличил эффективность распределения производственных мощностей в пространстве, а связь между торговлей и инвестициями стала более сложной и более тесной. Анализируя данные за период с 1996 по 2005 г., Болдуин и Окубо приходят к выводу, что японские ПИИ в большинстве отраслей и в большинстве экономик были «сложными»: компании участвовали и в горизонтальной, и в вертикальной интеграции, а многие их филиалы – в международных производственных сетях, особенно в Азии. Они называют это явление «сетевыми ПИИ» [Baldwin, Okubo 2014].

Однако схема работы японских ТНК в Северной Америке была более горизонтально специализированна и резко контрастировала с организацией производства в ЕС и в Азии. Авторы приходят к выводу, что филиалы в США участвуют в международных производственных цепочках в очень ограниченной степени. Их деятельность в большей степени «напоминает импортозамещающую сборку», цель которой – продать товар на американском рынке. К примеру, в электронной промышленности (производстве комплектующих и компьютеров) филиалы японских компаний покупали почти 100% промежуточных продуктов в Японии и продавали почти 100% продукции в США. По сути, базирующиеся в США производства собирали произведенные в Японии компоненты – предположительно, чтобы избежать прямого импорта конечных товаров. Такие связи нельзя назвать чисто горизонтальными, поскольку местные закупки промежуточных продуктов практически отсутствовали. При изготовлении телефонов японские филиалы в США покупали около трети ресурсов на местном рынке, а остальное импортировали из Азии, при этом доминирующую роль в поставках играла Япония. Почти 100% продукции продавали на местном рынке. Что касается японских инвестиций в автомобилестроительную промышленность в Северной Америке, здесь конфигурация больше всего походила на классический случай горизонтальных ПИИ и создание экспортной платформы для продаж на региональном рынке, в первую очередь – на американском [Baldwin, Okubo 2014].

Если 1990-е гг. были периодом преимущественно «классических» ПИИ, то, по мнению Р. Болдуина, 2000-е гг. уже можно считать первой фазой сложных ПИИ, когда ТНК начали широко использовать сочетания разных стратегий, которые включали в себя внутрифирменную торговлю, инвестиции и создание экспортных платформ для обслуживания рынков третьих стран [Baldwin, Okubo 2014].

Концепция глобальных цепочек создания стоимости и новые измерения двусторонних отношений

Для понимания международной торговли и распределения сравнительных преимуществ между странами на текущем этапе глобализации было важно изучить потоки ПИИ и виды организации производства за рубежом, в том числе аутсорсинг. Прямые иностранные инвестиции стали основной движущей силой расширения глобальных цепочек создания стоимости в течение последних нескольких десятилетий. Возникновение и эволюция ГЦСС «являются результатом инвестиционных и торговых решений ТНК, когда компании фрагментируют и перемещают свою производственную деятельность между странами. ГЦСС включают трансграничные потоки всех факторов производства: капитала, товаров, услуг, людей, технологий и знаний»⁷. По мнению испанского экономиста П. Антраса, в последние годы в теории международной торговли произошла «вторая революция, которая во многих отношениях аналогична той, что произошла тридцать лет назад, когда экономисты разработали “новую теорию торговли”». Вариации модели с неоднородными компаниями, в которой компромисс между аутсорсингом и интеграцией определяют в рамках теории неполных контрактов, оказались весьма продуктивными для анализа феномена ГЦСС на уровне фирм [Antràs 2016].

Согласно широко известной хронологии глобализации швейцарского экономиста Р. Болдуина, «вторая волна» – «разделение в пространстве этапов производства, ранее сконцентрированных на фабриках и в офисах» – активно развивалась в 1990-х гг. [Baldwin 2016]. Масштабные изменения в международной торговле были обусловлены технологическими усовершенствованиями в производственном процессе, развитием инфраструктуры и транспортных систем, переходом на качественно иной уровень информационно-коммуникационных технологий и их распространением. Как пишет П. Антрас, совокупный эффект этих факторов наряду с либерализацией торговли и переходом социалистических стран к рыночной экономике на географию мирового производства оказался больше, чем сумма воздействий этих сил по отдельности [Antràs 2020].

Новые разработки в сфере ИКТ позволили координировать сложные производственные процессы в режиме реального времени. В результате компании из развитых стран смогли разделить производство на несколько сегментов, каждый из которых соответствовал определенной задаче: проектирование, закупка деталей, сборка и распределение. Сегменты часто перемещали за пределы национальных границ – в локации, где поставленные задачи выполняли наиболее эффективно⁸.

В 2000-е гг. в производственных сетях Восточной Азии произошли структурные изменения. По состоянию на 2007 г. крупнейшими экономическими партнерами КНР были США и Япония. Соединенные Штаты представляли собой самый важный рынок сбыта китайского экспорта, Япония занимала третье место. Китай был третьим по значимости экспортным направлением и главным источником импорта для США, а также вторым экспортным направлением и основным источником импорта для Японии. Китай находился в центре производственных сетей, в которых Япония была крупнейшим источником импорта промежуточных товаров, а США – основным пунктом назначения экспорта, в том числе и промежуточных товаров [Dean, Lovely, Mora 2009]. А. Обаси и Ф. Кимура на при-

⁷ An Investment Perspective on Global Value Chains. World Bank. 15.06.2021. (<https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/publication/investment-perspective-on-global-value-chains>).

⁸ Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview. In: Global Value Chain Development Report 2017. World Bank. 2017. (<https://ssrn.com/abstract=3074988>).

мере сектора машиностроения демонстрируют, что за период 2007–2013 гг. Китай занял доминирующее положение в экономике, хотя многонациональные предприятия, включая японские и корейские фирмы, продолжали играть в производстве особую роль. Японские производственные сети уступали позиции китайским компаниям. Отчасти такая динамика обусловлена различными негативными потрясениями: глобальным финансовым кризисом, землетрясением в Тохоку в 2011 г., укреплением иены и «запутанной экономической политикой» [Kimura, Obashi 2016].

Р. Болдуин и Т. Окубо подчеркивают, что «по сути, фирмы из стран Группы семи научили китайских рабочих производить детали и конечные товары мирового класса, которые те никогда не смогли бы произвести, используя только китайские технологии... Глобализация, основанная на знаниях, изменила сравнительные преимущества Китая» [Baldwin, Okubo 2014]. Если в 1990 г. Германия, США и Япония были тремя хабами, в которых концентрировались трансграничные потоки товаров, то к 2019 г. Китай в значительной степени занял место Японии в качестве центра формирования производственных сетей в Азии, а также заменил Соединенные Штаты на позиции второго по масштабу мирового центра ГЦСС⁹.

После 30 лет быстрого роста доля торговли товарами в мировой экономике стабилизировалась примерно в 2008 г. На текущем этапе интеграционные процессы обусловлены не столько перемещением промышленных товаров, ресурсов и капитала, как это было до финансового кризиса 2007–2008 гг., сколько потоками услуг, нематериальных активов, знаний и ноу-хау. Например, в период с 2010 по 2019 г. трансграничные потоки данных увеличивались на 45% в год¹⁰.

Снижение роли производственного сектора в развитых странах – естественное явление, которое отражает частичную деиндустриализацию экономики и переход к сфере услуг. Японские компании стали выпускать меньше промышленной продукции, поскольку заняли другие «этажи» (зачастую уникальные ниши) цепочек создания стоимости: исследования и разработки, дизайн продукта, маркетинговые услуги и др. Страна остается одним из глобальных лидеров в таких отраслях, как автомобилестроение, химическая промышленность, компьютеры и электроника, а также машиностроение¹¹. В частности, на долю японских фирм приходится 35% мировых поставок оборудования для производства полупроводников и примерно половина поставок полупроводниковых материалов¹².

Экономики США и Японии по-прежнему тесно связаны посредством ГЦСС в различных, преимущественно наукоемких, отраслях. Японские предприятия создали мощную промышленную базу в США. Стоимостной объем японских накопленных прямых инвестиций в США в 2021 г. составил 690 млрд долл. Рост притока японских ПИИ в экономику США за последнее десятилетие можно охарактеризовать как «пожизненное инвестиционное обязательство» японских компаний в Америке^{13, 14}.

⁹ An Investment Perspective on Global Value Chains. World Bank. 15.06.2021. (<https://www.worldbank.org/en/topic/competitiveness/publication/investment-perspective-on-global-value-chains>).

¹⁰ Global flows: The ties that bind in an interconnected world. McKinsey Global Institute. 15.11.2022. (<https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/global-flows-the-ties-that-bind-in-an-interconnected-world>).

¹¹ Banking on growth: Ensuring the future prosperity of Japan. McKinsey and Co. 22.08.2022. (https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/banking-on-growth-ensuring-the-future-prosperity-of-japan#).

¹² The Semiconductor Supply Chain: Assessing National Competitiveness. Center for Security and Emerging Technology. January 2021. (<https://cset.georgetown.edu/publication/the-semiconductor-supply-chain/>).

¹³ Japan's U.S. Investment Dynamic 2022. Japan External Trade Organisation. 2022. (https://www.jetro.go.jp/ext_images/usa/2022/Japan-US_Investment_Report/Japans_US_Investment_Dynamics2022.pdf).

¹⁴ International Trade and Investment Country Facts, Japan. Bureau of Economic Analysis. 2023. (<https://apps.bea.gov/international/factsheet/factsheet.html#614>).

Двусторонние связи США и Японии в высокотехнологичных отраслях особенно важны в эпоху «четвертой промышленной революции». В условиях роста неопределенности, рисков и экзогенных шоков как государства, так и отдельные компании стремятся повышать устойчивость цепочек создания стоимости, укреплять и защищать свою производственную базу. Подход «экономическая безопасность – это национальная безопасность» все больше влияет на формирование экономической политики разных стран. Как Япония, так и США в 2021–2022 гг. приняли ряд новых законов, создавая комплекс мер по обеспечению «экономической безопасности». Такие меры включают в себя как промышленную политику, направленную на реструктуризацию ГЦСС в критически важных отраслях и развитие приоритетных направлений, так и жесткий контроль над трансфером технологий. США и Япония активно объединяют усилия в этой сфере. Обе стороны отдадут приоритет ужесточению экспортного контроля и научно-производственной кооперации по укреплению и развитию стратегически важных ГЦСС – в первую очередь в полупроводниковой промышленности и поставках полезных ископаемых.

Меняется и тематика академических исследований. В дополнение к традиционному вниманию к различным аспектам функционирования ТНК и цепочек создания стоимости в условиях глобализации все больше работ посвящено таким темам, как протекционизм и торговые конфликты (см., например, сопоставление американско-японских торговых войн и противостояния США с КНР при президенте Д. Трампе [Urata 2020]). Также интерес вызывают вопросы устойчивости цепочек поставок и распространения волновых эффектов от шоковых явлений по ГЦСС (см., напр., исследования перебоев с поставками у американских филиалов японских компаний после землетрясения в Японии 2011 г. [Boehm, Flaaen, Pandalai-Nayar 2015] или последствий пандемии COVID-19 и торговой войны США и КНР для ГЦСС [Kimura 2021]), воздействия тарифных ограничений на различные звенья цепочек поставок (например, последствия американско-китайской торговой войны для японских ГЦСС [Zhang 2021]). Большое внимание исследователи уделяют изменениям ГЦСС и роли цепочек создания стоимости в распространении инноваций в условиях четвертой промышленной революции, энергетического перехода и цифровой трансформации.

Выводы

«Новейшая» теория международной торговли пока находится в процессе становления, но она уже позволяет глубже изучать различные аспекты эволюции и динамики экономической интеграции США и Японии в условиях развития глобализации, расширения деятельности ТНК и формирования глобальных и региональных цепочек добавленной стоимости, в том числе в Восточной Азии.

В текущих условиях особую важность имеет анализ, который выявляет взаимосвязи между инвестициями, торговлей и ГЦСС. Способность компаний справляться с внеэкономическими потрясениями, поддерживать устойчивые цепочки поставок и конкурировать в усложнившейся среде будет играть огромную роль для экономического роста и экономической безопасности на национальном и глобальном уровнях. Протекционизм и промышленная политика, которые вновь стали важными составляющими внешнеторговой стратегии многих стран (включая США и Японию), будут значительно влиять на цепочки создания стоимости в стратегически важных отраслях и приводить к трансформации и реконфигурации ГЦСС. Изучение этих изменений и их последствий становится одной из важных задач на ближайшую перспективу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ / REFERENCES

- Ando M., Arndt S.W., Kimura F. (2006) Production Networks in East Asia: Strategic Behavior by Japanese and U.S. Firms. *Microeconomics Working Papers*, East Asian Bureau of Economic Research. (<https://EconPapers.repec.org/RePEc:eab:microe:21886>)
- Ando M., Kimura F. (2005) The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia // In: *International Trade in East Asia*. Ed(s): T. Ito, A.K. Rose. National Bureau of Economic Research. Pp. 177–216. (<https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberch:0194>)
- Antràs P. (2020) De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age // In: 2021 ECB Forum: “Central Banks in a Shifting World” Conference Proceedings. Harvard University. 49 p. (https://scholar.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/antras/files/deglobalization_sintra_antras.pdf)
- Antràs P. (2016) *Global Production: Firms, Contracts, and Trade Structure*. Princeton: Princeton University Press. 336 p.
- Baldwin R. (2016) *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge: Harvard University Press. 330 p.
- Baldwin R., Okubo T. (2014) International Trade, Offshoring and Heterogeneous Firms // *Review of International Economics*. Vol. 22. Issue 1. Pp. 59–72.
- Bergsten F.C., Itō T., Noland M. (2001) *No More Bashing: Building a New Japan-United States Economic Relationship*. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics. 352 p.
- Bernard A., Jensen B., Redding S., Schott P. (2007) Firms in International Trade // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 21. No. 3. Pp. 105–130. (<http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/FirmsTradeJEP2007>)
- Boehm C., Flaaen A., Pandalai-Nayar N. (2015) Input Linkages and the Transmission of Shocks: Firm-Level Evidence from the 2011 Tōhoku Earthquake. US Census Bureau Center for Economic Studies. Paper No. CES-WP-15-28. 77 p.
- Dean J.M., Lovely M.E., Mora J. (2009) Decomposing China-Japan-U.S. Trade: Vertical Specialization, Ownership, and Organizational Form // *Journal of Asian Economics*. Vol. 20. Issue 6. Pp. 596–610.
- Gopinath G., Helpman, E., Rogoff K. (2014) Preface // In: *Handbook of International Economics*. Volume 4. Amsterdam: Elsevier. Pp. 13–24. (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780444543141000185>)
- Greenaway D., Kneller R., McGowan D. (2013) Firms’ Internationalisation Strategies: The Evidence // In: *Palgrave Handbook of International Trade*. Pp. 160–196.
- Head K., Ries J. (2003) Heterogeneity and the FDI versus Export Decision of Japanese Manufacturers // *Journal of the Japanese and International Economics*. Vol. 17. Issue 4. Pp. 448–467.
- Helpman E. (2014). Foreign Trade and Investment: Firm-level Perspectives // *Economica*. Vol. 81. No. 321. Pp. 1–14.
- Kimura F. (2021) The Impact of COVID-19 and the US-China Confrontation on East Asian Production Networks // *Seoul Journal of Economics*. Vol. 34. No. 1. Pp. 27–41. (<http://www.sje.ac.kr/xml/28117/28117.pdf>)
- Kimura F., Kiyota K. (2006) Exports, FDI, and Productivity: Dynamic Evidence from Japanese Firm // *Review of World Economics*. Vol. 142. No. 4. Pp. 695–719.
- Kimura F., Obashi A. (2008) East Asian Production Networks and the Rise of China: Regional Diversity in Export Performance. Keio/Kyoto Joint Global COE Discussion Paper Series 2008-004. (http://ies.keio.ac.jp/old_project/old/gcoe-econbus/pdf/dp/DP2008-004.pdf)
- Kimura F., Obashi A. (2011) *Production Networks in East Asia: What We Know so Far*. ADBI Working Paper. No. 320. 30 p. (<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/156175/adbi-wp320.pdf>)
- Kimura F., Obashi A. (2016) The Role of China, Japan, and Korea in Machinery Production Networks. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA). Working Paper DP-2016-10. (<https://www.eria.org/ERIA-DP-2016-10.pdf>)

- Kiyota K., Urata S. (2008) The Role of Multinational Firms in International Trade: The Case of Japan // *Japan and the World Economy*. Vol. 20. Issue 3. Pp. 338–352.
- Krugman P. (1991) Introduction to “Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?” // In: *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?* Cambridge: National Bureau of Economic Research, Inc. Pp. 1–8. (<https://www.nber.org/system/files/chapters/c8658/c8658.pdf>)
- Krugman P. (1995) Increasing Returns, Imperfect Competition and the Positive Theory of International Trade // In: *K. Handbook of International Economics*. Vol. 3. 1st Ed. Pp. 1243–1277.
- Lawrence R.Z. (1991) How Open Is Japan? // In: *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?* Cambridge: National Bureau of Economic Research, Inc. Pp 9–50. (<https://www.nber.org/system/files/chapters/c8659/c8659.pdf>)
- Lawrence R. Z. (1993) Japan’s Different Trade Regime: An Analysis with Particular Reference to Keiretsu // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 7. No. 3. Pp. 3–19. (<https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.7.3.3>)
- Lincoln J.R., Shimotani M. (2009) Whither the Keiretsu, Japan’s Business Networks? How Were They Structured? What Did They Do? Why Are They Gone? IRLLE Working Paper No. 188-09. 47 p. (<https://irle.berkeley.edu/files/2009/Whither-the-Keiretsu-Japans-Business-Networks.pdf>)
- Melitz M. J., Redding S.J. (2014) Heterogeneous Firms and Trade // In: *Handbook of International Economics*. 4th Ed. Amsterdam: Elsevier. Pp. 1–54. (<https://scholar.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/melitz/files/finalproofs.pdf>).
- Noland M. (1997) Public Policy, Private Preferences, and the Japanese Trade Pattern // *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 79. Issue 2. Pp. 259–266.
- Obashi A. (2022) Overview of Foreign Direct Investment, Trade, and Global Value Chains in East Asia. Working Paper No. DP-2021-50. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA). 44 p. (<https://EconPapers.repec.org/RePEc:era:wpaper:dp-2021-50.pdf>)
- Saxonhouse G. R. (1993) What Does Japanese Trade Structure Tell Us about Japanese Trade Policy? // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 7. No. 3. Pp. 21–43. (<https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.7.3.21>)
- Urata S. (1998) Explaining the Poor Performance of Japanese Direct Investment in the United States // *Japan and the World Economy*. Vol. 10. Issue 1. Pp. 49–62.
- Urata S. (2020) US-Japan Trade Frictions: The Past, the Present, and Implications for the US-China Trade War // *Asian Economic Policy Review*. Vol. 15. Issue 1. Pp. 141–159.
- Wickes R. (2021) Trade Deficits and Trade Conflict: The United States and Japan // *Japan and the World Economy*. Vol. 60.
- Zhang H. (2021) The US-China Trade War: Implications for Japan’s Global Value Chains // In: *Geopolitics, Supply Chains and International Relations of East Asia*. Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 41–59.

Информация об авторе

Чудинова Ксения Олеговна, научный сотрудник Центра североамериканских исследований, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН. Адрес: 117997, Россия, Москва, ул. Профсоюзная, 23. E-mail: xenia.chudinova@gmail.com

About the author

Ksenia O. Chudinova, Research Fellow, Center for North American Studies, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences (IMEMO RAS). Address: 117997, Russia, Moscow, Profsoyuznaya st. 23. E-mail: xenia.chudinova@gmail.com

Статья поступила в редакцию / Received: 04.07.2023

Статья поступила после рецензирования и доработки / Revised: 21.08.2023

Статья принята к публикации / Accepted: 30.10.2023