

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ВОПРОС И ПРОБЛЕМЫ ЯПОНО-СОВЕТСКИХ (ЯПОНО-РОССИЙСКИХ) ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Дж.С. Жумабаева

Рассматривается проблема территориального спора между Японией и СССР (РФ) и ее влияние на двухсторонние торгово-экономические отношения.

Ключевые слова: территориальный вопрос; двухсторонние торгово-экономические отношения; клиринг; лицензия; КОКОМ.

Двухсторонняя торговля между Японией и СССР после 1945 г. была возобновлена в 1946–1949 гг. и велась на основе межправительственных соглашений по клиринговой системе. Первоначально размер товарооборота был незначителен (8,5 млн. руб. в 1949 г.) [1, с. 271]. Из Японии в СССР поставлялись паровозы, вагоны, цистерны, холодильное оборудование, катера и мелкие рыболовные суда, из СССР – уголь, кокс, графит, целлюлоза, крафт-бумага. С началом войны в Корее (1950 г.) и вступлением в силу Сан-Францисского договора японское правительство запретило фирмам вступать в контакты с советскими организациями, что привело к резкому сокращению товарооборота между Японией и СССР. В результате товарооборот между Токио и Москвой упал с 18,8 млн. (в 1950 г.) до 0,1 млн. руб. (1951 г.) [2, с. 488], то есть в 188 раз.

После подписания в 1956 г. совместной японо-советской декларации о нормализации отношений торговля между обеими странами расширяется. Среди экспорта в Японию важное место занимала нефть и нефтепродукты: в 1958 г.

было поставлено 11100 т нефти, то в 1966 г. – уже 2,8 млн. т (рост в 252 раза), а объем поставки нефтепродуктов за период 1959–1966 гг. вырос с 43 до 1 364 000 т [3, с. 12–13], то есть в 31721 раза.

Прочная договорно-правовая база под советско-японские торгово-экономические отношения была подведена 6 декабря 1957 г., когда в Токио были подписаны первый в истории японо-советских отношений Торговый договор и Соглашение о товарообороте и платежах. На базе этого торгового договора 2 марта 1960 г. в столице Японии были заключены сначала трехлетние (на 1960–1962 гг. и на 1963–1965 гг.), а затем пятилетние торговые соглашения, которые позволили поставить торговые отношения на прочную, стабильную основу. За два последующих десятилетия было заключено девять двухсторонних соглашений, среди которых Договоры о разработке лесных ресурсов Дальнего Востока, строительстве порта “Восточный”, разведке месторождений нефти и газа на шельфе острова Сахалин.

Общий объем товарооборота между двумя странами развивался довольно динамично:

за четыре года (1957–1960) он вырос в 8 раз, за шесть лет (1957–1963) – в 15, за 11 (1957–1968) – в 29,7 и за 26 лет (1960–1986) – в 34,6 раза [4, с. 386]. Таких темпов роста торговля Японии не знала ни с одной другой страной в мире. Советский Союз закупал крупнотоннажные суда, комплексные предприятия целлюлозно-бумажной промышленности, пищевое, текстильное, химическое оборудование, стальной прокат, пряжу, искусственный шелк и др. товары. Из Японии же вывозились деловая древесина, каменный уголь, калийные соли, чугун, нефть, мазут, а также продукты морского промысла, женьшень, панты, грибы, пушнина и некоторые другие товары.

В 70-е гг. XX века японо-советские торговые отношения достигли своего апогея – составив 10 млрд. долл., что было связано с привлечением Японии для участия больших проектов развития Сибири [5, с. 16].

Японские фирмы проявляли определенный интерес и к индустриальной технологии и закупкам лицензий на право производства и освоения в СССР промышленных изделий и процессов.

Если в 1961 г. Япония приобрела в СССР лишь одну лицензию на производство стройматериала – силикацита, то в 1975–1976 гг. ею было закуплено уже 24 лицензии. В середине 70-х гг. на Японию приходилось около 13% экспорта лицензий на советские изобретения и технологические процессы. По этому показателю она находилась впереди Франции (9%), США и Италии (по 8%) и ФРГ (7%).

В 60–70-е гг. японские фирмы купили советские лицензии на вертикальную установку непрерывной разливки стали (УНРС) и право на информацию по его усовершенствованию (фирма “Кобэ сэйтецу”), систему испарительного охлаждения печи (“Ниппон сэйтецу”), на новый способ ошиновки электролизов (“Нихон кэйкиндзоку”), использование метода разлива алюминия в магнитном поле (“Мицубиси кагаку”), метод сухого тушения кокса (“Нихон кокан”), а компания “Сумитомо сёдзи” приобрела лицензию на принцип внедрения пневмотранспорта, как самого дешевого способа доставки грузов [20, с. 155].

Советский Союз приобрел в Японии право на изготовление некоторых видов бытовой техники, ряд процессов в текстильной и фармакологической промышленности, технологию окраски автомобилей, “ноу-хау” на строительство заводов по производству мочевины, этилена, бензола. У “Ниппон электрик гласс” была закуплена технология производства стеклооболочек цветных кинескопов для телевизоров, а также для производства сухих батареек и металлогалогенных ламп у фирмы “Канемацу – Гошо”. Для работы в условиях вечной мерзлоты СССР закупил у фирмы “Като сэйсакусэ” лицензию на буровую установку [7].

Однако, в целом, торговля новейшей техникой, технологией и “ноу-хау” между двумя странами в целом за весь послевоенный период была незначительной.

Ситуация в торговых отношениях между Японией и СССР резко изменилась к середине 80-х гг. XX в. Так, в 1983 г. впервые за весь послевоенный период наблюдалось существенное сокращение взаимной торговли – на 18% [8, с. 16].

Такая ситуация объяснялась:

↪ во-первых, решением японского Правительства приостановить кредитование экспортно-импортным банком операции в связи с введением экономических санкций, объявленных Вашингтоном в связи с событиями в Афганистане в 1979–1980-е гг. В конце января 1983 г. министр иностранных дел страны С. Абэ заявил, что “экономическая политика Токио по отношению СССР будет более жесткой, чем политика стран Западной Европы”, и что Япония использует “свою экономическую мощь в качестве оружия против Советского Союза” [9, с. 85].

↪ во-вторых, продолжал действовать созданный по инициативе США в 1949 г. Специальный комитет (КОКОМ – COCOM – Coordinating Committee of East – West Trade Policy – Координационный комитет по многостороннему контролю за экспортом, Комитет по координации торговой политики между Востоком и Западом) – организация, координирующая и контролирующая торговлю развитых стран мира с СССР и другими социалистическими странами с штаб-квартирой в здании американского посольства в Париже. На основании принятого в США за-

Развитие торговли Японии с СССР, в тыс. долл.

Год	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1980	4 638 099	2 778 233	1 859 866	918 367
1981	5 280 121	3 259 415	2 020 706	1 238 709
1982	5 580 858	3 898 841	1 682 017	2 216 824
1983	4 277 250	2 871 249	1 456 001	1 365 248
1984	3 912 301	2 518 314	1 393 987	1 124 327
1985	4 179 838	2 750 583	1 429 255	1 322 328
1986	5 121 580	3 149 547	1 972 033	1 177 514
1987	4 915 138	2 563 284	2 351 854	211 430
1988	5 895 660	3 129 901	2 765 759	364 142

кона о контроле над экспортом были составлены списки так называемых стратегических товаров, запрещенных к ввозу в СССР и другие социалистические страны, установлена широкая номенклатура контролируемых товаров, вывоз которых допускался лишь при наличии индивидуальных экспортных лицензий. В начале 50-х гг. стратегические списки КОКОМ насчитывали до 2000 товарных позиций и охватывали в тот период до 50% всех товаров, находившихся в обороте международной торговли [10, с. 146].

КОКОМ постоянно “вел” три списка подлежащих запрету для экспорта в социалистические страны товаров: военное снаряжение, ядерные материалы и оборудование для их изготовления, товары “двойного применения” (компьютеры, программное обеспечение, электронные АТС, станки и т. д.), в том числе все виды технической документации, оборудования и материалов, применяемых в современном производстве. Среди этих тысяч наименований существовал и список “критических технологий”, который, например, в 1983 г. по данным журнала “Форчун” включал 750 наименований, но в действительности только 125 (или 16,6%) имело действительно военное значение [11, с. 152].

В 1951 г. американский Конгресс принял закон Бэтгла о “контроле над помощью в целях обороны”, запрещавший союзникам США экспортировать в социалистические страны товары, включенные в так называемые стратегические списки. Так, Япония, которая присоединилась к КОКОМ в 1952 г., под нажимом США не могла без разрешения последнего продавать соотечественникам продукцию и оборудование, при производ-

стве которых использовалась американская технология (в частности, большие ЭВМ, радиоэлектронное оборудование и т. д.).

При этом США преследовала конкретную цель: замедлить рост экономического, научно-технического и оборонного потенциала СССР и других социалистических стран. В результате присоединения Токио к дискриминационным мерам Вашингтона, японские бизнесмены на рубеже 80-х гг. понесли убытки в размере, по одним источникам, – более 4 млрд., а по другим – свыше 5 млрд. долл. В списке торговых партнеров СССР среди развитых стран мира, Япония переместилась со второго на пятое место [12, с. 57].

С начала 80-х гг. внешняя торговля между Токио и Москвой реализовывалась вяло, с постоянным, вместе с тем все возрастающим дефицитом для СССР, о чем свидетельствует приведенная таблица [13, с. 281].

По данным таблицы, с 1981 г. наметилась устойчивая тенденция превалирования японского импорта над советским экспортом. В результате образовался хронический дефицит торгового баланса, превышающий с 1975 по 1986 г. 1 млрд. долл. ежегодно, а с 1980 по 1986 г. – более 9 млрд. долл.

Хотя основным поставщиком нефти и нефтепродуктов для Японии оставались страны Ближнего и Среднего Востока, географическая близость с СССР, по мнению американского исследователя Янг С. Кима [14, с. 123], значительно сократила бы расходы на транспортировку нефти из советского Дальнего Востока. Так, Япония затрачивала около 18 долл. на транспортировку одной тонны угля из США и лишь три – с совет-

ского Дальнего Востока. Для того чтобы перевести одну тонну сырой нефти с Ближнего Востока, Японии потребовалось 29 дней (которая к тому же имела более высокое содержание серы, чем тюменская нефть), и стоимость перевозки составляла 1000 иен за тонну в танкере дедвейтом 100000 т. Стоимость же перевозки из Находки составляла бы всего 200 иен за тонну, и потребовалось бы всего лишь два дня для транспортировки нефти в танкере дедвейтом 25 000–30 000 т.

Несмотря на явную выгоду, к концу 80-х гг. Япония продолжала сокращать импорт сырья из СССР.

Чтобы преодолеть этот существенный пробел, необходима была модернизация советского экспорта с повышением его наукоемкости и учетом специфических запросов японских потребителей. Одним из целесообразных путей выхода из сложившейся ситуации считалось внедрение в практику совместных предприятий (СП).

И уже в условиях перестройки японские предприниматели не торопились осваивать огромный советский рынок по причинам:

- социально-политической нестабильности в СССР;
- наличия государственной монополии внешней торговли СССР;
- неконвертируемости рубля;
- неразвитости инфраструктуры;
- отсталости или отсутствия системы материально-технического снабжения;
- бюрократического характера управления производством;
- частых изменений и неустойчивости в законодательстве по СП;
- бюрократических проволочек и преград при создании и деятельности СП;
- медленного темпа строительства;
- неясности во взаимоотношениях центр – республика – край – область;
- плохого качества выпускаемой продукции;
- недостаточного уровня квалификации советской рабочей силы для работы с японскими технологиями, в том числе и в сфере управления.

В 1988 г., говоря о японо-советских торгово-экономических отношениях, М.С. Горбачев сравнивал его с тлеющим костром, “который не разго-

рается, а больше дымит” [15]. “Тление”, “задымление” в двухсторонних торгово-экономических отношениях происходили и последующие годы, здесь периоды “оттепели” были редки, больше доминировали если не “заморозки”, то периоды “охлаждения”, особенно начиная с 80-х гг. прошлого столетия.

Увы, и в начале XXI в. положение дел сотрудничества в области торгово-экономических отношений между двумя странами не соответствовало уровню имеющегося потенциала: по данным на 2003 г. объем японо-российской торговли был меньше товарооборота между Японией и США в 42 раза, а между Японией и Китаем – в 24 [16].

Главная причина такого положения в том, что в торгово-экономических отношениях Япония – СССР (РФ) Токио проводил и проводит политику “не отделять политику от экономики” (концепция “сэйкэй фукабун”) – то есть существенное развитие торгово-экономического сотрудничества *должно ставиться только* в зависимость от удовлетворения японских территориальных притязаний.

Иными словами, по мнению японского исследователя Ц. Хасэгава, Япония настаивает на “принципе входа” (иригутирон), по которому возвращение “северных территорий” рассматривается как предварительное условие улучшения отношений, включая заключение мирного договора. Она отвергает “принцип (теория) выхода” (дэгутирон), который предполагает *возвращение* территорий как конечный результат постепенного улучшения двухсторонних отношений в других сферах [17, с. 90].

Двухсторонние внешнеторговые отношения в послевоенные годы строились не на экономическом интересе, а на политических приоритетах, не всегда благоприятных для России. Можно сколько угодно поносить и “территориальную занозу” и обвинять Токио в “нереалистичности подходов”, но от этого сущность японской позиции вряд ли изменится – здесь по-прежнему существует жесткая и открыто декларируемая увязка между территориальным вопросом и уровнем экономических отношений, которую могут отбросить только японцы и только по собственной воле. Следовательно, любой поворот

в экономических отношениях – и в лучшую, и в худшую сторону – пока продиктован чисто политическими отношениями.

Литература

1. СССР – Япония / Отв. ред. И.А. Латышев. М., 1987.
2. *Кутаков Л.Н.* История советско-японских дипломатических отношений. М., 1962.
3. *Латышев И.* Эхо президентского визита // Азия и Африка сегодня. 1994. №3.
4. *Петров Д.В.* Внешняя политика Японии после Второй мировой войны. М., 1965.
5. *Марков А.П.* Россия – Япония. М., 1996.
6. *Крупянка М.И.* Научно-технические связи СССР и Японии // Япония. 1981. Ежегодник (гл. ред. И.И. Коваленко). М., 1982.
7. Деловые связи с японской фирмой // Экономическая газета. 1978. №34.
8. Сотрудничество ради мира и прогресса. [Пресс-конференция первого заместителя министра внешней торговли СССР Г.К. Журавлева] // Внешняя торговля. 1984. №7.
9. *Петров Д.В.* Внешняя политика Японии в 1983 г.: курс на подрыв разрядки // Япония. 1984. Ежегодник (гл. ред. И.И. Коваленко). М., 1985.
10. Научно-техническая политика зарубежных стран: В 3 т. / Гл. ред. А.Н. Шлепаков. Киев, 1987. Т. 2.
11. *Шмелев Н.П.* Всемирное хозяйство: тенденции, сдвиги, противоречия. М., 1987.
12. Япония: экономика, политика, история: Сб. статей / Отв. ред. Я.А. Певзнер, Д.В. Петров. М., 1989.
13. *Огава К.* Современное состояние и проблемы японо-советских экономических отношений (взгляд из Японии) // Япония. 1989. Ежегодник (гл. ред. И.И. Коваленко). М., 1991.
14. *Бандура Ю., Кассис В.* К рубежам зрелости // Известия. 1979. 8 апреля.
15. Встреча М.С. Горбачева с председателем ЦИК СПЯ Такако Дои // Правда. 1988. 8 мая.
16. *Номура Иссей.* Инвестиционный климат в России уверенно улучшается // Интерфакс. 2003. 11 ноября.
17. *Хасэгава Ц.* Советско-японские отношения в 90-х годах // Проблемы Дальнего Востока. 1991. №1.