УДК 334.021

Корчевский Антон Владимирович – аспирант ГОУ ВПО «Дальневосточная академия государственной службы» (г. Хабаровск). E-mail: antkhv@yandex.ru

A.V. Korchevskiy

Some problems of the Soviet-Japanese economic cooperation in 1964 – 1985th.

The article analyses the problems of the Soviet-Japanese economic collaboration in 1964 – 1985. The author demonstrated the main difficulties of economical relations between the USSR and Japan, and shows their reasons. He draws a conclusion, that the difference between the planned economy and the market economy was a dominant factor of discord in this collaboration.

Keywords: economical collaboration, USSR-Japan, problems, coast trade, planned economy.

Некоторые проблемы советско-японского экономического сотрудничества в 1964 – 1985 годах.

В статье проводится анализ проблем, с которыми было сопряжено советско-японское экономическое сотрудничество в 1964 – 1985 гг. Обозначены основные трудности в экономических отношениях между СССР и Японией и причины их возникновения. Автор приходит к заключению, что основополагающим фактором возникновения проблем являлись различия между плановой и рыночной моделями экономики.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, СССР – Япония, проблемы, прибрежная торговля, плановая экономика.

В советской историографии большинство авторов, рассматривая особенности советско-японского экономического сотрудничества в рассматриваемый период, склонялись к мнению, что проблемы в отношениях с восточным соседом были обусловлены, в первую очередь, политическими вопросами [17]. Действительно, «холодная война» и союзнические отношения Японии с главным противником СССР – США – не могли не сказаться на специфике взаимосвязей Советского Союза и Японии. Негативную роль сыграло присоединение Японии к режиму экономических санкций, введённых против СССР в начале 1980-х годов. Однако, на наш взгляд, излишний политический детерминизм не отражает реального характера двусторонних связей этих государств. Затеняя собой объективные экономические проблемы, такой подход привёл к появлению неких иллюзий. Создаётся обманчивое впечатление, что в качестве единственного фактора,

сдерживавшего развитие экономических отношений между двумя странами, выступала деятельность «реакционных сил» в Японии, стоящих на антисоветских позициях. Однако в реальности имелось множество проблемных точек, не связанных с политикой.

Нам представляется, что акценты необходимо расставить несколько иначе, согласившись, на этот раз, с Лениным, что «… политика есть самое концентрированное выражение экономики» [9. С. 278]. Подобный методологический подход к анализу советско-японских отношений представляется вполне приемлемым, учитывая, что именно «экономическая дипломатия» играла важнейшую роль в послевоенной японской внешней политике. В 1962 г. премьер-министром Хаято Икэда была сформулирована концепция «трилатеризма» капиталистического мира, согласно которой США и европейские страны «Общего рынка» должны были признать равноправие Японии в решении международных вопросов [8. С. 47]. Ключом к достижению этой амбициозной цели было: доминирование на рынках стран АТР; создание мощной экономики, способной на равных конкурировать с любым из развитых государств; быть как можно менее зависимой от рыночной конъюнктуры и поставщиков; превращение Страны восходящего солнца в экономическую сверхдержаву. В то же время, и во внешней политике СССР возобладал принцип «мирного сосуществования», который открывал дорогу для сотрудничества с капиталистическим миром. В таких условиях политическая конъюнктура имела второстепенное значение для развития сотрудничества между двумя государствами (по сравнению с объективными экономическими факторами).

Со временем «взаимодополняемость» экономик двух стран, о которой часто говорили, фактически исчезла. И если в 1980-х гг. у Советского Союза не только сохранялась, но и повысилась заинтересованность в торговле с восточным соседом, то для Японии всё обстояло несколько иначе.

В 1980-е годы СССР переживал всё нарастающие кризисные явления, давшие о себе знать после многих лет «застоя» и особенно отягощенные тем обстоятельством, что именно на эти годы пришлась депрессивная фаза цикла Кондратьева, характеризующаяся устареванием основных производственных фондов и необходимостью их модернизации. Прорехи в экономике советское правительство пыталось ликвидировать за счёт экспорта природных ресурсов, в первую очередь, нефти и газа. Их добыча в 1970 – 1986 гг. выросла, соответственно, на 87,5% и 246,5% (*подсчитано автором на основе*: 6). Активно строились трубопроводы, велись переговоры со многими странами о поставках советской нефти и их участии в разработке её месторождений. Япония виделась руководству Советского Союза и как потенциальный рынок сбыта, и как поставщик оборудования, и инвестор. Например, в 1982 г. было подписано соглашение о закупке Советским Союзом у Японии 480 экскаваторов, 1100 бульдозеров и 1080 трубоукладчиков [10. С. 216]. СССР стал крупнейшим импортёром труб большого диаметра: в 1982 г. 21,3% данного вида продукции, произведённой

Японии, поставлялись в Советский Союз [7. С. 112]. За период 1981 – 1985 гг. из Страны восходящего солнца было поставлено порядка 3,5 млн. т труб на сумму около 3 млрд. долл. США. Под эти цели в 1981 г. Экспортно-импортный банк Японии выделил кредит в размере 400 млн. долл. – это составило примерно 85% от стоимости 700 000 т труб, поставленных из Японии в том же году [7. С. 124 – 125].

В то же время, заинтересованность Японии, успешно справлявшейся с задачами модернизации и структурной перестройкой собственной экономики, в сотрудничестве с СССР носила достаточно ограниченный характер. С начала возобновления отношений, в 1956 г., номенклатура советского экспорта в Японию кардинально не менялась, основу его составлял лес, энергетические и сырьевые ресурсы. В период бурного промышленного роста Японии требовалось много ресурсов, которых она не имела, и потому предложения Советского Союза об их экспорте рассматривались с особым интересом. Но после экономического кризиса 1973 – 1975 гг. замедлился экономический рост Японии, правительство перешло к экономии ресурсов, приняв в 1973 – 74 гг. ряд нормативных актов, таких как Закон «О контроле над потреблением нефти в стране и нормализации нефтяного снабжения» и «Новая программа экономии энергии». В 1978 г. был разработан «Базисный план стабилизации экономики», основу которого составляла её структурная перестройка [9. С. 99], а в 1983 году японские парламентарии приняли Закон «О чрезвычайных мерах по перестройке промышленной структуры». Данная политика характеризовалась переориентацией на высокотехнологичное производство полупроводников, чипов, компьютеров, промышленных роботов – отраслей, в которых предлагаемые СССР ресурсы не требовались или, если требовались, то спрос на них был гораздо ниже предложения. Несмотря на то, что к концу 1980-х промышленное производство Японии (по сравнению с докризисными показателями 1973 г.) выросло в три раза, энергопотребление снизилось на 20%, причём, в выработке электричества существенно выросла доля АЭС. Объём закупаемой Японией сырой нефти с 286,6 млн. килолитров (в 1973 г.) сократился до 185,3 млн. килолитров (к 1988 г.) [13. С. 21], что вполне естественно отразилось на интересе к совместным с СССР дорогостоящим проектам по освоению месторождений углеводородов.

Для Японии ушла в прошлое острая проблема диверсификации сырьевых баз и зависимости от зарубежных поставок, толкавшая её на сотрудничество буквально со всеми странами, в том числе и с СССР. Правительство Советского Союза не могло не осознавать этого факта, и вместо того, чтобы изыскивать иные возможности для сотрудничества, раз за разом предлагало вернуться к совместным проектам по освоению природных богатств Дальнего Востока и Сибири, потерявшим былую актуальность.

Чем меньше экономических интересов было связано у Японии с СССР, тем более резко Токио позволял себе высказываться в отношении Москвы. Достаточно примечательным является следующее наблюдение. В начале

1970-х гг. Япония, лицом экономики которой всё ещё оставались индустриальные гиганты, требовавшие большого количества сырья, в ходе переговоров о нормализации отношений с КНР отказалась от внесения в японо-китайский договор пункта о противодействии гегемонии, недвусмысленно кивавшего в сторону Советского Союза. В середине 1970-х гг., после кризиса, когда начался процесс перехода к ресурсосберегающим технологиям, и необходимость в широкой диверсифицированной сырьевой базе стала не столь сильна, Япония согласилась с пунктом о противодействии гегемонии, но с оговоркой, что подписанный документ не будет направлен против третьих стран, фактически создав внутри японо-китайского договора взаимоисключающие параграфы. Наконец, в начале 1980-х гг., когда ресурсозависимость заметно снизилась, Япония присоединилась к режиму экономических санкций против СССР, открыто выступив против Советского Союза. Наблюдается определённая корреляция между тем, насколько сильна была зависимость японской экономики от импорта сырья (в том числе и советского), и тем, насколько осторожную позицию в отношении с СССР занимало японское правительство. Таким образом, можно сделать вывод, что начавшееся охлаждение в отношениях между двумя странами было связано с политической коньюктурой значительно меньше, чем с понижением роли СССР для японской экономики. Тот достаточно небольшой объём ресурсов, который поступал из СССР, к началу 80-х гг. Япония могла легко заменить поставками из других стран, и доля Советского Союза в товарообороте Японии неуклонно падала. Если в 1960-х гг. этот показатель достиг максимального размера в 2,8% (1967 г.), то в 1970-х гг. доля СССР снизилась до 2,1%, а в первую половину 1980-х гг. – до 1,7% [12. С. 69]. Падение наблюдалось и в доле Японии в советском товарообороте, хоть и не столь явно. Доля Японии увеличивалась вплоть до 1973 г., достигнув 4,25%, вслед за чем началось постепенное снижение: до 2,89% – в 1980 г. и 2,77% – в 1985 г. (*подсчитано автором на основе данных*: 5).

Помимо этого, на протяжении всего рассматриваемого периода проблемы советско-японского сотрудничества крылись в различии самих экономических систем. Советская командно-административная экономика, опиравшаяся на плановое ведение хозяйства, была достаточно неповоротлива. Жесткая централизация управления сковывала инициативу на местах, делая практически невозможным решение значительной части вопросов даже на уровне краевых и областных советов и партийных комитетов. Постоянная необходимость согласовывать всё с Москвой, с другими органами управления и связанная с этим бюрократическая волокита затягивали процесс принятия решений по вопросу развития экономических отношений, что не способствовало поднятию энтузиазма у японских партнёров. Несмотря на то, что советские источники были склонны перекладывать вину за затягивание переговоров на японскую сторону, это было не всегда справедливо. Напротив, имеются свидетельства о волоките именно с советской стороны, отмечаемой японцами, например, в вопросе

достижения договорённости о начале реализации таких проектов, как разработка угля в Якутии или нефтегазовых месторождений Тюмени и Сахалинского шельфа [16. С. 30].

Оставляли желать лучшего возможности советского рынка для закрепления на нём японских фирм. Во-первых, по мере нарастания кризисных явлений в СССР, предвещавших коллапс всей системы, покупательская способность и граждан, и государства в целом год от года только понижалась.

Во-вторых, рассматривая торговые отношения между Советским Союзом и японскими импортёрами, мы сталкиваемся с типичным примером монопсонического рынка. На достаточно большое число продавцов приходился всего лишь один покупатель, который мог устанавливать свои цены и правила. Такая ситуация не способствовала росту интереса японских бизнесменов к развитию торговых отношений с СССР, поскольку ставила их в зависимость от советской государственной машины, ограничивала возможности для проникновения, закрепления на рынке, здоровой конкуренции друг с другом, делала практически невозможной самостоятельную предпринимательскую деятельность небольших фирм.

В-третьих, несмотря на все попытки привлечь иностранный капитал, Советскому Союзу не удавалось наладить благоприятный инвестиционный климат внутри страны, создавая соответствующую инфраструктуру. Японских предпринимателей от перспективы совместного сотрудничества и вложения средств отталкивала практика советского руководства поспешно, приказом сверху принимать решения по многим важным вопросам, требующим тщательного взвешивания и анализа, отчего на практике реализация проектов постоянно натыкалась на множество препятствий, прошедших вне поля зрения руководства СССР.

Наконец, наибольший эффект импорт продукции японской промышленности мог оказать на Дальний Восток и, в меньшей степени – на Сибирь. Для Европейской части России японские товары сильно теряли свою привлекательность (по сравнению с аналогичными европейскими товарами): сказывалось огромное расстояние, через которое их приходилось везти и, соответственно, возрастающие с каждым километром транспортные издержки. Но (по сравнению с Европейской частью СССР) рынок Дальнего Востока был крайне узок: на территории РСФСР за Уралом проживали всего несколько десятков миллионов человек. Даже в условиях максимально полного развития двусторонней торговли рынок восточных регионов в скором времени оказался бы пресыщен японскими товарами, объёмы импорта быстро достигли бы предельно возможных показателей. В Японии это понимали уже в 60-х годах. В частности, председатель правления Центрального экономического научно-исследовательского института Японии Сабуро Окита прямо говорил по этому поводу, что Японии не стоит возлагать слишком большие надежды на малонаселённые Сибирь и Дальний Восток [15. С. 5]. Другой стороной слабой заселённости региона была

нехватка рабочей силы, что сказывалось на участии Дальнего Востока в товарообороте с Японией. В частности, доля прибрежной торговли была около 0,5% [3. С. 14].

С другой стороны, и участие советского Дальнего Востока в торговле с Японией, осуществлявшееся в регионе преимущественно в форме прибрежной торговли, проходило по остаточному принципу. Объём ряда товаров, шедших на экспорт, например, морепродуктов, кварцевого песка, гранита, торфа и т. д., не был заложен в госплан. Эта проблема была отмечена еще на ранних этапах развития прибрежной торговли. Так, советник МИД РСФСР П. Ерзин в Отчете о командировке в гг. Хабаровск, Владивосток и Южно-Сахалинск от 22.07.1966 г., отмечает, что «… прибрежная торговля осуществляется пока вне плана, что ведёт к огромным трудностям изыскания фондов и ассортимента товаров, а также их перевозки…» [1. С. 169]. Не шли показатели отгрузки на экспорт также и в зачёт выполнения плана. Следовательно, ни у руководства, ни у работников организаций, поставлявших подобный товар «Дальинторгу», не было реального стимула увеличивать объём направляемой на экспорт продукции. Напротив, сосредоточение внимания на подобном увеличении было чревато недовыполнением плана и соответствующими санкциями. Чтобы избежать этого, на экспорт отправляли лишь сверхплановую продукцию, которой было не так уж и много. Это не способствовало реализации потенциала, изначально заложенного в идею прибрежной торговли. В упоминавшемся чуть выше отчете о командировке на Дальний Восток советника МИД РСФСР отмечалось, что «… сейчас деревообделочный завод… понесёт меньше убытка от уничтожения отходов древесины на месте, нежели от их поставок в Японию, т. к. эти поставки снизят процент выполнения общего плана производства в соврублях» [1. С. 170].

Не все гладко было и в работе самого «Дальинторга». В справке о состоянии и перспективах развития прибрежной и приграничной торговли, осуществляемой Хабаровским краем с Японией и КНДР, составленной исполкомом Хабаровского краевого Совета депутатов трудящихся от 04.05.1971 г., в качестве проблемы называются отсутствие долгосрочных контрактов с японскими фирмами и несвоевременная поставка импортных товаров производственного назначения. Несвоевременное поступление товаров производственного назначения отрицательно сказывается на укреплении материально-технической базы предприятий и организаций края, поставляющих товары на экспорт по прибрежной торговле [3. С. 19]. Справедливости ради стоит отметить, что задержки в поставках товаров «Дальинторгу» предприятиями Дальнего Востока также не были редкостью.

Установленные пятилетним планом показатели в определённой степени сковывали возможности для перераспределения ресурсов с одних отраслей экономики в другие, которые могли бы заинтересовать Японию. С другой стороны, японская экономика, более остро ощущавшая изменения мировой экономической конъектуры и последствия экономических кризисов,

порой не могла обеспечить реализацию достигнутых договорённостей с Советским Союзом. Так, после начала кризиса 1973 г. Япония вынуждена была резко сократить импорт из СССР и не смогла закупить запланированный объём советских товаров.

Плановый характер советской экономики создавал необходимость заключения с Японией долговременных соглашений, которые могли учитываться в общем плане. Это требовало внесения в договор плановых показателей на несколько лет вперёд, в том числе и такого, как уровень цен. Однако только советское правительство в условиях государственной монополии и планового хозяйства вполне могло позволить себе рассчитывать хоть на несколько десятилетий вперёд (вопрос времени тут был не столь важен, можно было позволить постепенное, методичное развитие проекта по добыче ресурсов с запланированным выходом на точку окупаемости в отдалённом будущем). Но, поскольку реалии мирового рынка далеко не всегда укладывались в достигнутые договорённости, для Японии инвестирование в подобные проекты было делом слишком рисковым. И если японское правительство ещё могло рискнуть в случае стратегического характера предлагаемых проектов, то для частных компаний, особенно мелких, такие условия были неприемлемы. Живя в условиях рынка, в которых нельзя быть уверенным, что через 20 лет твоя компания всё ещё будет существовать, они предпочитали иметь дело с проектами, которые могли окупиться в кратко- или среднесрочном периоде, как правило, не более 5 лет. Масштабные капиталовложения, эффект от которых мог появиться лишь десятилетие спустя, были слишком большим риском и не вызывали у японских компаний интереса. Именно по этой причине так и не была достигнута договорённость о реализации целого ряда проектов, предлагаемых советской стороной, например, по сооружению нефтепровода между Тюменью и Находкой.

На протяжении всего периода сотрудничества между странами одним из основных камней преткновения оставалось отсутствие развитой транспортной инфраструктуры на Дальнем Востоке. Имелись проблемы с организацией вывоза товаров в Японию. Так, отмечалось, что Министерства внешней торговли и морского флота СССР плохо решали вопросы выделения вагонов и судов для перевозки товаров на экспорт [2. С. 19]. Расширение объёмов торговли сдерживалось недостаточной пропускной способностью дальневосточных портов. До строительства порта «Восточный» простой судов на рейде Находки был обычным делом, но и после введения нового порта в строй проблема полностью не исчезла. С трудностями был сопряжен вывоз добытых ресурсов, которые за счёт транспортных издержек существенно возрастали в цене и зачастую теряли свою привлекательность для японцев. Не случайно важное место в двустороннем сотрудничестве занимали вопросы совершенствования инфраструктуры (строительство порта «Восточный» и железнодорожной ветки на Беркакит), а наибольшее развитие получил экспорт леса и морепродуктов – отраслей, в которых было меньше

всего проблем в части доставки советской продукции в Японию. В то же самое время экспорт нефти, в которой объективно Япония была заинтересована куда больше, чем в лесе, так и не вышел на должный уровень по причине отсутствия на Дальнем Востоке нефтеналивных терминалов.

Другой проблемой, о которой сами японцы говорили ещё в 1966 г. [14. С. 12], но которая так и не была полностью преодолена, являлось то, что СССР во внешней торговле придерживался принципа предпочтения импорта, не принимая должных мер к тому, чтобы экспортная номенклатура соответствовала спросу на рынке Японии. В СССР мало внимания уделяли вопросам продвижения советских товаров на японском рынке, его изучению, рекламе и маркетинговой политике. Из-за этого часто возникали трудности при заключении торговых договоров, а также страдала прибрежная торговля, чья номенклатура была ограничена и не всегда соответствовала потребностям японского рынка [4. С. 41]. То, что СССР в данном вопросе отставал от западных государств, не удивительно: в условиях командно-административной экономики и тотальной государственной монополии не было должного стимула развивать маркетинг, поэтому у Советского Союза не хватало людей, способных качественно представить советский товар потенциальному японскому покупателю. Другое дело, что порой маркетинг был слабее, чем даже у социалистического Китая. К примеру, если на советской выставке в Осака в 1966 г. за вход с посетителей брали деньги, то на китайской выставке в Нагоя он был бесплатным, к тому же, товары реализовывались по более низким ценам [14. С. 13]. Естественно, гораздо больше потенциальных потребителей имели возможность ознакомиться с китайскими товарами, нежели с советскими. Получив сиюминутную выгоду в виде дохода с продажи билетов, СССР проиграл в долгосрочной перспективе.

Таким образом, можно прийти к заключению, что, помимо расхождений в идеологических взглядах и территориального вопроса, существовал целый ряд проблемных моментов, которые препятствовали более тесному сотрудничеству двух государств. Организационные барьеры, такие как: излишний бюрократизм, слабо развитая транспортная инфраструктура, малая заселённость Дальнего Востока, плохо сочетающиеся друг с другом экономические системы, – всё это крайне негативно отразилось на характере взаимоотношений между странами. Несмотря на имевшиеся перспективы, не все возможности были реализованы. Применительно к настоящему времени анализ опыта (в том числе и негативного) взаимоотношений нашего государства с Японией может помочь его конструктивному осмыслению и построению на этой основе новой модели взаимоотношений, способной полностью раскрыть потенциал сотрудничества, заложенный близким соседством двух стран.

Литература и источники:

1. *ГАРФ. – Ф. 9518. – Оп. 1. – Д. 1063.*
2. *ГАХК. – Ф. 137. – Оп. 22. – Д. 137.*
3. *ГАХК. – Ф. 137. – Оп. 22. – Д. 157.*
4. *ГАХК. – Ф. 137. – Оп. 14. – Д. 2421.*
5. *Внешняя торговля СССР (1967 – 1985 гг.). Статистический обзор // Министерство внешней торговли СССР. – М. : «Международные отношения», 1968 – 1986.*
6. *Госкомстат СССР. Народное хозяйство СССР // Статистический ежегодник (годы 1970, 1986). – М.: «Финансы и статистика», 1971 – 1987.*
7. *Glaubitz J. Between Tokyo and Moscow: The History of an Uneasy Relationship, 1972 to the 1990's / J. Glaubitz. – Honolulu : University of Hawaii Press, 1995. – 240 с.*
8. *Кутаков, Л. Н. Москва – Токио : очерки дипломатических отношений 1956 – 1986 / Л. Н. Кутаков. – М. : Международные отношения, 1988. – 272 с.*
9. *Ленин, В. И. Полное собрание сочинений. Т. 42 / В. И. Ленин. – М. : Политиздат, 1981.*
10. *Вербицкий, И. С. Япония в трёхсторонней системе / И. С. Вербицкий // Проблемы Дальнего Востока. – М. : Прогресс, 1986. – № 1*
11. *Ноздрёв, С. В. Основные изменения во внешнеэкономической политике Японии в 80-е гг. и их влияние на советско-японское торгово-экономические отношения : сборник научных трудов / С. В. Ноздрёв. – М. : ВНИКИ МВЭС СССР, 1991. – 109 с.*
12. *Добровинский, Б. Н. Японская экономика. 1970 – 1983. Анализ эффективности / Б. Н. Добровинский. – М. : Наука, 1986 – 208 с.*
13. *Сугумори, К. Экономическое сотрудничество СССР и Японии: выводы на будущее / К. Сугумори // Проблемы Дальнего Востока. – М. : «Прогресс», 1990. – № 4. – С. 19 – 31.*
14. *Япония сегодня // Токио: Нихон Бунка-ся. – 1967. – № 1.*
15. *Япония сегодня // Токио: Нихон Бунка-ся. – 1968. – № 2.*
16. *Такэда, Д. Экономические отношения между Японией и Советским Союзом после посещения Советского Союза премьер-министром Японии К. Танака / Д. Такэда //Япония Сегодня. – Токио : Нихон Бунка-ся, 1973. – № 2.*
17. *См.: Кутаков, Л. Н. Москва – Токио: очерки дипломатических отношений 1956 – 1986. / Л. Н. Кутаков. – М. : Международные отношения, 1988. – 272 с. ; Крупянко, М. И. Советско-японские экономические отношения / М. И. Крупянко. – М. : Наука. Главная редакция восточной литературы, 1982. – 256 с. ; Долгоруков, П. Д. Торгово-экономические отношения СССР с Японией / П. Д. Долгоруков // СССР – Япония. К 50-летию установления советско-японских дипломатических отношений (1925 – 1975). – М. : Главная редакция восточной литературы издательства «Наука», 1978 – 104 – 132 с.; и др.*