

УДК 327

DOI: 10.31857/S268667300010135-8

## **США – Япония: от «шоков Никсона» к «битью Японии» при Рейгане (1974–1989)\***

**М.Г. Носов**

*Институт США и Канады РАН.*

*Российская Федерация 121069, Москва, Хлебный пер., 2/3*

*ORCID: 0000-0002-0520-9933*

*e-mail: mikhailnosov@mail.ru*

*Статья поступила в редакцию 27.11.2019.*

---

**Резюме:** К середине 1970 г. Япония смогла решить практически все серьезные проблемы политических отношений с США, которые вошли в стадию устойчивости, если не сказать застоя, иногда перемежавшимися конфликтами местного значения. В Вашингтоне прилагали усилия по преодолению негативных последствий «шоков Никсона», объявив Японию надёжным союзником в Азии, включая поддержку американской политики в отношении Китая, превратившегося из союзника СССР в его противника.

**Ключевые слова:** США, Япония, Китай, СССР, экономика, безопасность, торговля, конкуренция

**Для цитирования:** Носов М.Г. США – Япония: от «шоков Никсона» к «битью Японии» при Рейгане (1974–1989). *США & Канада: экономика, политика, культура* 2020; 50 (7):61-78. DOI: 10.31857/S268667300010135-8

---

## **USA – Japan: from “Nixon shocks” to “Japan’s bashing” under Reagan (1974-1989)**

**Michael G. Nosov**

*Institute for the U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences,*

*2/3 Khlebny per., Moscow, 121069, Russian Federation*

*ORCID: 0000-0002-0520-9933*

*e-mail: mikhailnosov@mail.ru*

*Received 27.11.2019*

---

**Abstract:** By the mid-1970s, Japan was able to solve almost all serious problems of political relations with the United States. Relations between Tokyo and Washington entered the stage of stability, if not stagnation, which from time to time alternate with conflicts of local importance. Washington made efforts to overcome the negative consequences of the “Nixon shocks,” proclaiming Japan as the most reliable ally in Asia, including its support of American policy towards China, which had turned from an ally of the USSR, into its adversary.

**Keywords:** USA, Japan, USSR, economy, security, trade, competition

**For citation:** Nosov M.G. USA – Japan: from “Nixon shocks” to “Japan’s bashing” under Reagan. *USA & Canada: Economics, Politics, Culture.* 2020; 50 (7): 61-78.

DOI: 10.31857/S268667300010135-8

---

\* Продолжение авторского цикла статей об истории американо-японских отношений. См.: «США ❖ Канада», 2011: № 1, 2, 7, 11; 2012: №4, 11; 2013: № 7, 12; 2014: № 8; 2015: № 2, 8; 2016: №4, !2; 2017: № 6, 11; «США & Канада», 2018: № 7.

## ВВЕДЕНИЕ

К середине 1970 г. Япония смогла решить практически все серьёзные проблемы политических отношений с США, которые вошли в стадию устойчивости, если не сказать застоя, иногда перемежавшимися конфликтами местного значения. В Вашингтоне прилагали усилия по преодолению негативных последствий «шоков Никсона», объявив Японию надёжным союзником в Азии, включая поддержку американской политики в отношении Китая, превратившегося из союзника СССР в его противника.

## ПОЛИТИКА АМЕРИКАНСКИХ АДМИНИСТРАЦИЙ

В этот период отношения с Японией для США оставались второстепенными. Любые решения Вашингтона по Японии, прежде всего, были определяющими для Токио, но не слишком затрагивали ни безопасность США, ни американскую экономику. В 1974 г. ВВП США в 3,5 раза превышал ВВП Японии, а ВВП на душу населения в текущих долларах в США почти в 2 раза был больше, чем в Японии. Во внешней торговле США не рассматривали Японию ни как торгового конкурента, ни как источник торгового дефицита. В 1974 г. отрицательное сальдо торгового баланса США составляло всего 4,5 млрд долл., включая 1,8 млрд долл. в торговле с Японией [1]. Ежегодный рост японской экономики с начала 1950-х годов составлял около 10% и рассматривался как естественный процесс восстановления экономики, практически полностью разрушенной в годы Второй мировой войны. Американцы во многом способствовали экономическому подъёму Японии, в первую очередь за счёт открытости американского рынка для японских товаров. Позитивную роль в развитии японской экономики сыграл отказ США в мае 1949 г. от репараций и предоставление американской экономической помощи, хотя по своим масштабам она не была сопоставимой с «планом Маршалла» для Европы.

Сменивший в 1974 г. Р. Никсона на посту президента США Дж. Форд (1974–1977) заявил, что «шоковая дипломатия» в отношении Японии завершилась вместе с администрацией Никсона» [Rees L., 1970: 85]. Однако военно-стратегические концепции его администрации явились прямым продолжением политики Никсона – Киссинджера в сфере военных отношений между США и Японией. 7 декабря 1975 г., выступая в Гонолулу, президент Форд сформулировал свою «тихоокеанскую доктрину», в основе которой лежало провозглашение тезиса о том, что «американская мощь является фундаментом любого стабильного баланса сил в Азии», а её центр смещается на Запад (у американцев Запад – это Азия. – М.Н.), что, прежде всего, означает, что американская мощь становится основой стабильности баланса сил в Тихоокеанском регионе. Новая доктрина, по сути, констатировала американские обязательства в отношении союзников в регионе и подтверждала то, что Япония «является краеугольным камнем американской стратегии».

В то же время доктрина появилась в контексте фактического признания американского поражения во Вьетнаме и была продолжением «Гуамской доктрины» Никсона 1969 г., предусматривавшей частичный уход США из Азии.

В ноябре 1974 г., Форд стал первым действующим американским президентом, посетившим Японию, а послевоенные японские премьер-министры к этому времени уже более 10 раз посещали Белый дом с официальными визитами. Это сделало визит Форда своего рода символом «равноправного партнёрства» и в дальнейшем было подтверждено обязательными визитами американских президентов в Токио и участием Японии во встречах лидеров ведущих западных стран. Первый в истории визит американского президента в Японию во многом носил ритуальный характер. Во-первых, он был выполнением обещания Никсона посетить Японию. Во-вторых, Форд уже знал, что премьер-министр Танака Какуэй вскоре будет вынужден уйти в отставку в силу предъявленных ему обвинений в коррупции. К тому же, Форд, ставший президентом после вынужденного ухода Никсона, не обладал ни достаточным политическим весом, ни тем более дипломатическим опытом. Как позже вспоминал Форд о своих встречах с премьером Танака, «мы говорили об американских обязательствах продавать продукцию сельского хозяйства в Японию, о совместной разработке энергетических ресурсов, о мерах по преодолению застоя в экономике и плюс к этому о возможном вкладе Японии в стабилизацию экономики Южного Вьетнама» [Ford G., 1979: 210]. Япония признавалась равноправным партнёром, но ещё полностью не воспринималась таковым. Как отмечал госсекретарь в администрации Форда Г. Киссинджер, пассивность Японии на международной арене объясняется тем, что она «до настоящего времени воздерживается от стремления играть какую-либо серьёзную роль в системе международных отношений. Происходит это в силу тонкого понимания, что активная политика может заставить мировое сообщество призвать её к ответу за необузданную экономическую экспансию и поставить под вопрос её небольшие расходы на оборону, обеспеченную американскими военными гарантиями» [Kissinger H., 1982: 736].

Эта политика была продолжена и администрацией президента Джимми Картера и его о советника по национальной безопасности Збигнева Бжезинского. Ещё во время своей президентской кампании Картер объявил о намерении вывести часть американских войск из Южной Кореи, а став президентом, он предъявил Японии требование увеличить её военный бюджет. Администрация Картера не только подтвердила возвращение к тесным союзническим отношениям с Японией, но и в силу объявленной администрацией политики «трилатерализма», провозгласившей тесное сотрудничество США, Японии и Западной Европы, де-факто повысила роль Японии среди приоритетов американской внешней политики. По словам госсекретаря администрации Картера С. Вэнса, «мы всё больше смотрим на Японию как на ключевого партнёра, равного по своему значению нашему важнейшему союзнику – Западной Европе» [Vance S.,

1983: 426]. Фактически Япония стала восприниматься США как в региональных, так и в глобальных координатах.

«Шоки Никсона» повысили роль китайского фактора в отношении между США и Японией. В период подготовки восстановления дипломатических отношений между США и Китаем администрация Картера решила не повторять ошибок Никсона и подробно информировала японцев о состоянии переговоров. Свои отношения с Японией и Китаем США рассматривали как квазисоюз против СССР. По признанию помощника госсекретаря по делам Восточной Азии и Тихого океана Ричарда Холбрука, «с точки зрения безопасности стратегический баланс, существующий сегодня между наиболее могущественными странами региона – Китаем, Японией, СССР и США, – складывается в пользу нашей страны. Хотя у нас существуют важные разногласия с Пекином, следует признать, что США, Китай и Япония разделяют стремление к сохранению этой стабильности. Знаменательная и обнадеживающая черта отделяет подобную ситуацию от политического состояния последних 50 лет, когда США на Дальнем Востоке вынуждены были делать выбор между Китаем и Японией» [2]. В мае 1978 г. Зб. Бжезинский по дороге в Пекин остановился в Токио и попытался убедить премьер-министра Фукуда Такео подписать с Китаем договор о дружбе с признанием, очевидно, антисоветского упоминания о «борьбе с гегемонией». Япония не хотела усложнения отношений с Москвой и отказалась признать эту статью. Но вскоре японцы, опасаясь проиграть США борьбу за Китай, признали этот пункт», правда, указав, что «Япония выступает «против гегемонии любой страны», избежав упоминания об СССР.

1 января 1979 г. США восстановили дипломатические отношения с Китаем. Обе стороны приняли решение сотрудничать в борьбе против «гегемонии любой страны или группы стран» [3]. В борьбе между госсекретарём С. Вэнсом, выступавшим за налаживание отношений с СССР, и Зб. Бжезинским победил второй. Картер в своём дневнике записал, что «китайцы соблазнили Бжезинского» [Carter J., 1982: 196], никогда не скрывавшего своей неприязни к СССР и считавшего необходимым укрепление военного потенциала Японии, результатом чего и стало принятие Национальной программы обороны в октябре 1976 г. В марте 1977 г. премьер-министр Фукуда и президент Картер подписали Декларацию о сотрудничестве в обеспечении стабильности в Азиатско-Тихоокеанском регионе, мало что изменившую в военно-политическом характере отношений между двумя странами.

Политика президента Р. Рейгана (1981–1989) в отношении Японии отличалась от курса Никсона – Киссинджера и Картера, поскольку исходила не из «*real politic*», а из идеологических предпочтений президента. Отношения между США и Китаем были восстановлены усилиями его предшественников, хотя Рейган симпатизировал Тайваню больше, чем Китаю. Все его внешнеполитические амбиции в первый срок пребывания в Белом доме были сосредоточены на борьбе с

СССР, объявленным им «империей зла». Роль Японии в реализации американских глобальных политических и военно-стратегических задач значительно возросла, поскольку теперь она рассматривалась как надёжный союзник США на Дальнем Востоке.

Отношения Вашингтона и Токио в период первого срока президентства Рейгана во многом строились на основе его дружеских отношений с премьер-министром Японии Накасонэ Ясухио. Объединял обоих политиков антикоммунизм. Накасонэ был известен своим национализмом и стремлением укрепить военный потенциал Японии. Президент и премьер-министр создали прецедент «отношений без галстуков», ставших столь популярными в международных отношениях. Связи «Рон-Ясу» строились, прежде всего, на совпадающих взглядах относительно роли Японии в обеспечении безопасности. Накасонэ, ещё за годы пребывания в парламенте заслуживший репутацию сторонника вывода американских войск из Японии и создания армии, способной самостоятельно обеспечить оборону страны, быстро нашёл общий язык с Рейганом. Президент сосредоточил внимание не на расходах на оборону, а на координации роли Японии и США в обеспечении общей безопасности, что вполне укладывалось в японскую концепцию повышения роли Японии в мировой политике. Из противника американского военного присутствия в Японии Накасонэ превратился в сторонника военного союза с США.

В мае 1981 г. перед японскими силами самообороны были поставлены задачи обеспечения контроля над морскими коммуникациями в периметре тысячи морских миль от берегов Японии, минирования и блокады проливов Японского моря и создания системы ПВО. Эти меры были, очевидно, направлены против потенциальной угрозы со стороны СССР и должны были способствовать дальнейшему втягиванию Японии в американскую военную доктрину «сдерживания агрессии». Оставаясь в рамках 1% ВВП, японский военный бюджет рос, и в середине 1980-х годов Япония вышла на третье место в мире по объёму военных расходов. Посетив Вашингтон в январе 1983 г., Накасонэ выступил с заявлением о необходимости увеличить военные расходы Японии. Однако призывы премьер-министра увеличить военные расходы, как и его стремление пересмотреть Конституцию Японии и отменить ограничения на развитие японского военного потенциала, не находили поддержки ни в самой Японии, ни в США. Как отметил заместитель министра обороны США К. Джексон, «нереалистично и бесполезно ожидать, что Япония может существенно выйти за рамки тех функции, которые мы определили ей в реализации задач совместной обороны. Увеличение её расходов до 2–3% ВВП бессмысленно как с политической, так и с военной точки зрения. Всё это непредсказуемо дестабилизирует стратегическую структуру в Северо-Восточной Азии» [4].

Япония до сих пор не пересмотрела свою Конституцию, а её военные расходы ограничены 1% ВВП.

## ПРОБЛЕМА ТОРГОВОГО ДЕФИЦИТА, ИЛИ «ЯПОНСКОЕ ЧУДО»

Укрепление военно-политических отношений проходило на фоне конфликта в сфере растущих экономических противоречий. Кризис в отношениях начался с роста дефицита в торговле США с Японией. Если для президентов Никсона, Форда и Картера, растущий дефицит торговли с Японией был проблемой, актуальность которой росла, но не была критической для экономики США и двусторонних отношений, то для администрации Рейгана растущее с каждым днём присутствие Японии на американском рынке становилось всё более тревожным. С 1976 по 1989 г. общий дефицит торговли США вырос с 5,7 млрд долл. до 109,6 млрд, а дефицит в торговле с Японией с 5,4 млрд до 49,1 млрд долл. [1] Основной причиной роста дефицита в торговле с Японией стал растущий импорт японских автомобилей, на который приходилось больше трети отрицательного сальдо в торговле между двумя странами.

Кризис американской автомобильной промышленности в начале 1980-х годов был связан с первым (1973 г.) и вторым (1979 г.) нефтяным кризисом, результатом которых стало повышение цен на нефть и соответственно спроса на экономичные японские автомобили. В 1980 г. председатель Подкомитета по международной экономической политике и торговле Палаты представителей Конгресса США Джон Бингхэм направил в компанию «Форд мотор» письмо о необходимости готовиться к росту спроса на малолитражные автомобили, импорт которых собирается увеличить Япония. Руководство компании ответило, что «рынок малолитражных автомобилей незначителен и для компании слишком дорого выходить на него». Позже, когда американцы своими деньгами проголосовали за японские машины, вице-президент компании «Форд» У. Скотт признал: «Мы были не готовы к неожиданному изменению потребительского поведения американцев» [5].

Появление японских автомобилей на американском рынке было положительно встречено потребителями, охотно покупавшими относительно дешёвые и экономичные японские автомашины, но вызвало резко негативную реакцию руководства американских автомобильных компаний и профсоюзов. Японию обвинили в нанесении ущерба американской автомобильной промышленности, испытывавшей спад производства, и в росте безработицы. В начале марта 1980 г. в Конгрессе США в Подкомитете по торговле состоялись слушания, посвящённые кризисной ситуации, сложившейся в американской автомобильной промышленности. Связано это было не только с ростом импорта японских автомобилей, но и с неготовностью Большой тройки («Форд мотор», «Крайслер» и «Дженерал моторс») к конкуренции с японскими производителями.

Внешним проявлением кризиса автоиндустрии стало падение продаж больших американских машин, занимавших основное место на американском автомобильном рынке. Многие годы стабильного роста продаж и гарантии прибыли породили самоуверенность и игнорирование проблем повышения качества продук-

ции и учёта внешней конкуренции [Simokawa Koichi, 2010]. Японские автомобили выигрывали у американских не только по стоимости, но и по качеству сборки, надёжности и, что немаловажно, по послепродажному обслуживанию.

В середине 1980 г. Картер объявил о трёхлетней программе по спасению американского центра автомобилестроения Детройта от японской конкуренции. Было объявлено, что администрация приняла решение проводить «национальную промышленную политику», частью которой должны была стать поддержка автоиндустрии. Из этого ничего не получилось. В 1981 г. убытки крупнейшей в мире автомобильная компании «Дженерал моторс» составили 800 млн долл., «Форд», занимавший второе место в мировой иерархии, потерял 2 млрд, дефицит компании «Крайслер» составил 4 млрд долл. [6]. США к 1980 г. потеряли 800 тыс. рабочих мест в автопроизводстве и в сопутствовавших отраслях [6]. Р. Рейган, тогда ещё кандидат в президенты США, в предвыборной кампании 1980 г. сделал проблему дефицита в торговле с Японией одним из пунктов своей программы. В ответ его соперник Дж. Картер предложил сократить дефицит торговли с Японией за счёт «добровольных ограничений» импорта автомобилей и снижения японских таможенных тарифов на экспорт, произведённых в США компонентов для производства машин. И то, и другое было сделано, но не помогло ни Картеру, ни американскому автопрому. Продажи японских машин в США продолжали расти, а Рейган выиграл выборы. В апреле 1981 г. он ввёл «добровольные ограничения» на экспорт японских автомобилей в США, рассчитывая, что это позволит американским компаниям укрепить свои позиции в конкуренции с японцами. Токио обещал ограничить экспорт до 1983 г. ежегодными поставками 1,68 млн автомобилей. Через четыре года США приняли решение отказаться от этих ограничений, но японцы, которых квоты вполне устраивали, настояли на их продлении, и они просуществовали до марта 1994 г. Поскольку квоты ограничивали не стоимость автомобилей, а только их количество, японцы начали продавать в США более дорогие модели, что не остановило рост дефицита в торговле с Японией. В результате американским потребителям только в 1984 г. пришлось дополнительно истратить на покупку японских машин 5 млрд долларов [Boyls J., 1989].

Одним из итогов «добровольных ограничений» стал рост прибылей американских автоконцернов за счёт общего повышения цен на автомобили и укрепление позиций японских автопроизводителей на территории США. Уже в 1984 г. «Дженерал моторс» объявила получение прибыли в 4 млрд долл., а «Крайслер» смог рассчитаться со своими кредиторами. Однако Япония продолжала сохранять свои позиции на американском рынке. На основе опросов потребителей, проведённых весной 1989 г американским журналом «Консьюмер рипорт», из 55 моделей автомашин, получивших наиболее высокие оценки в США, 38 пришлось на импортированные из Японии или на японские модели, произведённые в США [7].

Параллельно шли переговоры о доступе США на японский автомобильный рынок. Япония ещё в 1970-е годы сняла тарифные ограничения на импорт ино-

странных машин, исходя из уверенности в том, что американские машины не смогут конкурировать с японскими на внутреннем рынке. Японцы тщетно пытались убедить американцев в очевидной непригодности их машин к условиям своей страны. Большие и неэкономичные машины не вписывались в узкие улицы японских городов, потребляли много бензина, а главное, их руль находился на левой стороне, что было неудобно при левостороннем движении. Отвечая на жалобы по поводу трудностей продажи американских машин в Японии, президент Американской ассоциации дилеров Р. Макелфайн вопрошал: «Как мы можем продавать машины в Японии, если мы не можем конкурировать с ними даже в Америке?» [5].

В борьбе с растущим дефицитом американцы в первую очередь рассчитывали использовать финансовые инструменты. В декабре 1971 г. США впервые заставили Японию ревальвировать иену, затем был введён плавающий курс иены к доллару, стоимость доллара по отношению к иене уменьшилась с 360 до 308 иен за доллар, что привело лишь к кратковременному улучшению ситуации. В сентябре 1985 г. представители США, Японии, Германии, Франции и Великобритании встретились в Нью-Йорке в отеле «Плаза» и приняли решение о регулировании валютного рынка. Стоимость иены снова возросла, а доллар подешевел, что, по замыслу участников встречи, должно было привести к сокращению внешнеторгового дефицита США. Американцы рассчитывали, что их товары станут дешевле, а японские дороже и баланс вернётся к норме. Это должно было привести к сокращению японского экспорта в США и к открытию японских рынков для американских товаров, чего не произошло. Токио принял меры для роста внутреннего потребления и увеличил импорт подешевевшего сырья. Это способствовало расширению производственных и экспортных возможностей Японии. В результате дефицит американской торговли с Японией с 1985 по 1987 г. вырос с 46 млрд долл. до 57 млрд, а японские инвестиции в США в 1991 г. достигли 200 млрд долларов [8].

В силу того, что финансовое регулирование не вело к снижению дефицита торговли, США, пытаясь сохранить декларированную приверженность «свободной торговле», предприняли попытки применить тактику достижения договорённостей по конкретным группам товаров. В 1981 г. Рейгану удалось договориться о «добровольном ограничении» японских автомобилей в США, а в январе 1985 г. в Лос-Анджелесе Рейган и Накасонэ приняли решение вести торговые переговоры на основе секторального регулирования торговли (*MOSS – market oriented, sector selective*). Речь шла о переговорах по четырём группам товаров – телекоммуникационное оборудование, компьютерное оборудование, лес и бумага, лекарства и медицинское оборудование. Американцы рассчитывали на то, что именно в этих отраслях они имеют преимущество над японцами, однако вновь просчитались. В апреле 1985 г. Сенат США единогласно принял резолюцию, обвиняющую Японию в «нечестной торговле» и потребовал от админи-

страции добиться доступа на японский рынок. Обе договорённости не дали ожидаемых результатов. Импорт японских автомобилей продолжал расти, а итогом секторальных переговоров стал лишь заказ на 2,5 млрд долл. на американское телекоммуникационное оборудование.

К началу 1980-х годов стало очевидно, что использование прежних методов давления на Японию для урегулирования проблем дефицита в торговле не дают результатов. Потеряли свою актуальность обвинения Японии в протекционизме. Ещё в 1972 г. Япония достигла уровня таможенного обложения, принятого в США и странах Западной Европы, а к 1979 г. стала страной с наиболее низкими тарифами из всех стран ОЭСР, сохраняя квоты лишь на продукцию сельского хозяйства [7]. После многократных повышений курса иены по отношению к доллару отпали и обвинения Японии в дешёвом импорте.

Под давлением Вашингтона Токио провёл либерализацию своего финансового рынка, а 1985 г. повысил курс иены по отношению к доллару ещё на 30%, и с 1985 по 1988 г. стоимость доллара упала с 240 до 120 иен. Обе стороны, декларируя свою приверженность «открытому рынку», пользуются различного рода «нетарифными ограничениями». Однако ни «добровольные ограничения» импорта, применяемые в отношении японских товаров, ни сложности таможенных процедур, через которые проходит американский экспорт, не были главной причиной дисбаланса торговли. Американцы проиграли торговую войну Японии за счёт того, что японская экономика в своём развитии качественно, а иногда и количественно, опережала США, очевидно недооценивавших своих конкурентов.

В Соединённых Штатах долгие годы не обращали серьёзного внимания на стремительный рост японской экономики. В 1952 г., когда закончилась оккупация, экономика Японии достигла своего предвоенного уровня, но её ВВП составлял лишь треть французской или английской экономики. С 1954 по 1967 г. ВВП Японии рос по 10% в год, что было в 3 раза выше, чем рост американской экономики за эти годы, и к концу 1970-х ВВП Японии уже составлял половину американского и был равен ВВП Франции и Великобритании, вместе взятых. За эти годы по многим экономическим и социальным показателям Япония обогнала США. В 1960 г. ни один японский банк не входил в 50 крупнейших в мире. В 1990 г. девять из десяти крупнейших банков мира были японскими. В 1990 г. на счетах японцев находилось 30% мировых депозитов. В 1989 г. Япония обогнала США по объёмам помощи, а японцы скупали около трети выпускаемых в США казначейских бумаг и государственных облигаций. В 1964 г. японцы построили первую в мире скоростную железную дорогу «Синкансен» (вторая такая дорога в мире была построена во Франции лишь в 1981 г.). В 1978 г. Япония опередила США по уровню заработной платы; в 1987 г. – по ВВП на душу населения. В 1955 г. японцы жили на четыре года меньше американцев, в 1967 г. они обогнали США, а в 1977 г. вышли на первое место в мире по продолжительности жизни. С 1946 по 1973 г. преступность в Японии сократилась вдвое, и её показатели были в разы меньше, чем в США. Страна, которая в 1958 г. производила

менее 100 тыс. автомобилей в год, через 20 лет стала главным экспортёром машин в США, а в 1980 г. вышла на первое место в мире по производству автомобилей и оказалась в выгодной позиции для проникновения на американский автомобильный рынок. Начиная с 1976 г. США постоянно имели растущий дефицит торговли как с миром, так и с Японией, который в 1971–1981 гг. увеличился в 10 раз – с 3,2 млрд до 33,5 млрд долл. В 1988 г. Япония вышла на второе место в мире по уровню ВВП, обогнав СССР [Ежегодник Япония. 1985].

## КАМПАНИЯ «БИТЬЯ ЯПОНИИ»

Американцы, наконец, задумались над тем, каким образом Япония, практически полностью лишённая природных богатств, занимающая на карте мира 0,3% обитаемой территории, с населением, составляющим 3% живущих на Земле, сумела за короткое время превратить до основания разрушенную войной страну, в государство, уступающее лишь США по экономической мощи и имеющей потенциал для глобального лидерства. В Соединённых Штатах началось активное обсуждение вопроса об угрозе их лидерству со стороны Японии, появилась обширная литература, анализирующая причины японского продвижения на американские рынки и обвиняющая Японию в нечестной торговой практике. Среди них такие серьёзные исследования, как «МВТП и японское чудо» Чалмера Джонсона [Chalmers J., 1982] или «Меняясь местами: как мы уступили Японии наше будущее и как его вернуть» бывшего американского переговорщика с Японией по торговым вопросам Клайда Престовица [Prestowitz C., 1989] и множество других. Критики Японии, получившие неофициальное имя «ревизионисты», как правило, прекрасно знали Японию, многие из них работали долгое время в стране, сохранили к ней самые тёплые чувства и даже признавали положительные черты японцев в сравнении с поведенческими стандартами своих соотечественников. Как писал один из самых ярых критиков Японии Джеймс Фаллоуз в статье «Сдерживая Японию», опубликованной журналом «Атлантик» и ставшей своего рода манифестом «ревизионистов», «несмотря на все сложности, жизнь в Токио интереснее по сравнению с почти любым городом Америки. Я предпочёл бы скорее и работать с моими хорошими японскими друзьями, чем иметь дело с большинством компаний в Америке, а для страны было бы выгоднее не считать Японию врагом Америки, а объединить мощь обеих стран. Однако, к сожалению, это невозможно» [Fallows J., 1989: 67]. Бернанд Конор, призывавший полностью бойкотировать японские товары, признавал, что «не испытывал ничего кроме восхищения и благодарности в отношении большинства японцев, с которыми я работал 44 года в Японии» [Conor B., 1991: vi]. Тем не менее, «ревизионисты» призывали к пересмотру торговых отношений и к жёсткому сдерживанию японской торговой экспансии. Их взгляды сводились к тому, что японцы ведут с США нечестную торговлю и не разделяют американские ценности. По словам Фаллоуза, главной причиной конфликта между США и

Японией была «неспособность или нежелание Японии сдерживать одностороннюю и разрушительную экспансию её экономической мощи» [Fallows J.: 1989].

Оппонентами «ревизионистов» стали профессора Гарварда Эзра Фогель, чья книга «Япония номер один» [Vogel E., 1979] вышла в 1979 г., и Эдвин Рейшауэр, посол США в Японии Майкл Мэнсфильд и другие специалисты по Японии. Они рекомендовали спокойный и взвешенный подход к анализу сложившейся ситуации.

Несмотря на разные взгляды на урегулирование отношений между двумя странами, обе группы учёных и специалистов по Японии провели тщательный анализ политики обеих стран, и те, и другие пришли к выводу: настало время менять своё отношение к Японии. Разница была в том, что первые призывали к конфронтации, вторые к углублению взаимопонимания, хотя обе группы дали дополняющий друг друга анализ как японского «экономического чуда», так и американского проигрыша в торговой конкуренции с этой страной. Одну из важнейших причин экономического успеха Японии очень точно подметил Эзра Фогель: «Более чем два десятка лет после Второй мировой войны Япония занималась проблемами экономического роста со страстью, которую Америка тратила на борьбу с коммунизмом, при этом Япония инвестировала значительно большую, чем США, часть своего ВВП и интеллектуальных усилий на внутреннее развитие страны» [Vogel E., 1979: 68].

Причиной роста американского дефицита в торговле с Японией явилась способность её экономики создавать товары, которые по соотношению цены и качества превосходили американские. Американцы охотно покупали японские автомобили и бытовую технику, тогда как американские товары не могли конкурировать с ними ни в США, ни на японском рынке. Долгое время американцы исходили из того, что Япония и японская экономика после окончания войны полностью приняли американские стандарты. В действительности, японцы, которые с середины XIX века охотно перенимали достижения цивилизации Запада, всегда сохраняли базовые принципы собственной культуры. Те реформы, которые Дуглас Макартур провёл в Японии в годы оккупации, изменили страну, но это не означало, что японцы полностью приняли американскую демократию или систему взаимоотношений государства и бизнеса. И США, и Япония действительно придерживались принципов свободного рынка, но, как писал английский социолог Рональд Дор, японцы «на деле никогда не верили в “невидимую руку рынка”. Они всегда считали – и обучали этому в своих школах, и писали в своих книгах о моральных устоях, – что для достижения успеха необходимо, чтобы мясник, пекарь или пивовар были одинаково готовыми как делиться с людьми, так и быть своекорыстными» [Ronald D., 1987: 181]. Японцы никогда не исходили из принципа «рынок решает всё», считая, что государство должно активно вмешиваться в решение социальных и экономических проблем. С 1970 по 1980 г. Япония создала общество «тотального» среднего класса и в 1976

г. в исследовании ОЭСР была названа среди самых «эгалитарных стран мира» [Oppenheim Ph., 1992: 248].

Для американских компаний первичной была прибыль, для японских – расширение рынка продаж. Если в США участие государства в функционировании экономики чаще всего ограничивалось отраслями, связанными с безопасностью страны и внешней политикой, в Японии Министерство внешней торговли и промышленности (позднее преобразованное в Министерство экономики, торговли и промышленности) играло большую роль в формировании промышленной и торговой политики и было «руководящей и направляющей силой», координирующей промышленную политику и поиск новых рынков потому, что для Японии, не имеющей собственного сырья, экспорт готовых товаров является жизненной необходимостью [Sato Ryuzo, 1994: 68].

Место государства в экономике легко проследить по выбору работы выпускниками университетов в обеих странах. В США выпускники престижных университетов в первую очередь ищут работу в частных компаниях, в Японии – на государственной службе. Японцы считают государство ответственным за принятие решений в сфере экономики, американцы рассматривают государство прежде всего как помеху в функционировании экономики. Японцам непонятно, почему в ситуации экономического спада администрация США не предпринимает мер для создания условий для роста экономики, как это рутинно делает Япония. Если в США любой государственный служащий будет заподозрен в оказании содействия частной компании, он потеряет работу, в Японии задачей МВТП как раз является координация работы частных компаний на благо национальной экономики, включая страхование экспортных кредитов.

В 1980-е годы в обеих странах по-разному строились и отношения между менеджментом и рабочими. Когда в США появились японские автозаводы, «Крайслер» направил на учёбу на завод «Хонда» своих менеджеров во главе с руководителем компании Ли Якокка. Ознакомившись с заводом, где менеджмент и рабочие ходили в одинаковой униформе, ели в одной столовой и парковались на общей парковке, он заявил: «Они хотят, чтобы мы ели с ними в столовой и шли под дождём к общей парковке. Мы на это не подписывались» [8]. Японцы не очень поняли руководителя «Дженерал моторс» Альфреда Слоана, который с гордостью заявил, что его компания даже в период кризиса, увольняя рабочих, продолжала выплачивать дивиденды владельцам акций. Для руководства японских компаний главным приоритетом всегда были не акционеры, а работники компаний. Когда после нефтяного кризиса 1973 г. на американском заводе «Сони» местное руководство хотело сократить число рабочих, президент компании Морита Акио запретил делать это. Незанятых рабочих перевели в категорию обучающихся, сохранив им зарплату, что позволило после кризиса быстро нарастить производственные мощности.

Японию обвиняли в использовании нечестных методов торговли и в чрезмерном использовании государственных механизмов в экономическом развитии. Кампания по «битью Японии» (*Japan bashing*) обострилась после того, как в результате многократного повышения курса иены с каждым днём богатевшие японцы начали тратить свои доллары на покупку таких икон американской культуры как «Коламбия пикчерс» или «Рокофеллер центр». В 1987 г. японская страховая компания «Ясуда» заплатила 40 млн долл. за картину Ван Гога, а японские богачи позволяли себе выпивать чашечку кофе за 350 долларов. С 1986 по 1991 г., по оценкам, японцы вложили в американскую недвижимость и торговые марки 76 млрд долл. [McInerery F., 1994]. По словам профессора Т. Зейлера, всё это «напоминало безостановочный японский марш на юг для создания «сферы процветания» после Пёрл-Харбора» [Irire A., Wampler P., 2001]. При этом деньги далеко не всегда тратились на покупку дорогой американской недвижимости или на картины импрессионистов, а шли и на строительство заводов в США. Так, в середине 1980-х годов в США насчитывалось 479 японских заводов, где работали 70 тыс. американцев [Emerson J., Harrison H., 1987: 115].

Против Токио выдвигали обвинения и в создании искусственных барьеров, ограничивающих американский экспорт и препятствующих работе американских компаний в Японии. Если говорить о справедливости американских упреков, то они в первую очередь были связаны с различным пониманием принципов ведения бизнеса. Если в США действует принцип «всё разрешено, за исключением того, что запрещено», то в Японии основой отношений остаётся установка на то, что «всё запрещено, за исключением того, что разрешено». Японские банки получили в США одинаковые возможности с американскими банками. Когда же американские банки потребовали предоставить им одинаковые возможности с японскими банками, работающими в США, им было отказано, поскольку сами японцы дома работали не по американским, а по собственным правилам, одинаковым для своих и чужих.

Действительно, японцы с удовольствием, и не без выгоды для себя, использовали различия в законодательстве двух стран или незнание японского языка партнёрами, но всё же часть вины за проблемы американцев на японском рынке лежала на них самих. Как писал американский журналист, долгие годы живший в Японии, «работа на японских рынках требует терпения и готовности к определённым унижениям». В реальности, американские компании, обладающими этими качествами, смогли завоевать прочные позиции в Японии. Такие американские компании, как «Шик» (*Schick*), «Проктер энд Гембл», «МакДоналдс», КФС, ИБМ и многие другие, к середине 1980-х годов уже много лет успешно работали в Японии. При этом прибыли американских компаний там были в 2 раза больше, чем зарабатывали американцы во Франции или Великобритании. В 1987 г. более тысячи иностранных компаний работали в Японии, а их продажи составляли 120 млрд долл. в год, обеспечивая работу 200 тыс. японцев [Oppenheim Ph., 1992: 335].

Американские страхи потерять глобальное лидерство и «битьё Японии» действительно повысили самооценку японцев, начавших обсуждать вопрос о победе в конкуренции с США. Мечта о мировом лидерстве получила новый стимул после выхода в 1988 г. книги английского историка Поля Кеннеди «Расцвет и падение великих держав» [Kennedy P., 1988: 470]. Говоря о политическом закате США, автор вскользь и без особых на то оснований назвал Японию претендентом на мировое лидерство, сравнив её с Венецией периода расцвета республики. Книга была переведена на японский язык, много раз переиздавалась и с гордостью обильно цитировалась в средствах массовой информации. По словам премьер-министра Ясухиро Накасонэ, «теперь можно ожидать, что другие будут пытаться догонять нас» [Japan Echo, 1-1983: 121], а позиция «второй в мире» перестала устраивать многих представителей промышленной элиты. Японцы, судя по опросам общественного мнения, проведённым Институтом статистики Токио, считали, что они почти достигли превосходства над Западом.

В 1989 г. в разгар японской эйфории по поводу возможности стать державой «номер один» в свет вышла книга известного писателя, министра транспорта и будущего губернатора Токио Исихара Синтаро и главы компании «Сони» Морита Акио «Япония, которая может сказать “нет”» [Shintaro Ishihara, Akio Morita, 1989]. Эта книга, появившись в книжных магазинах Токио, якобы предназначалась исключительно для японского читателя. Но по заказу американского Конгресса она моментально была переведена на английский и тут же издана в США. При этом Морита, хорошо известный в США и имевший там тесные связи с бизнесом, пытался откреститься от своих достаточно резких высказываний об американцах, подчёркивая, что книга предназначалась исключительно для японской аудитории. Авторы делали упор на технологическое превосходство Японии над США, что вызвало новую волну антияпонских настроений в Соединённых Штатах, тем более что на самом деле книга была адресована и американскому читателю как ответ на кампанию по «битью Японии». Наряду с вполне взвешенным анализом японо-американских отношений, книга изобиловала достаточно грубыми нападка на США и даже угрозами в их адрес. Как писал Исихара, «если Япония начнёт продавать полупроводники в СССР и прекратит их поставки в США, это нарушит всю систему глобального баланса». Когда МИД Японии попытался не допустить обсуждения вопроса о проведении ВМС США учебных стрельб американского крейсера «Тауэр» в Токийском заливе, Исихара Синтаро, сравнил этот инцидент с возможностью проведения японских военных манёвров в заливе Нью-Йорка, написав, что «американцы могут сказать, что они находятся здесь, чтобы защищать Японию в соответствии с Договором безопасности, но временами они ведут себя не как сторожевые собаки, а как бешенные псы» [Исихара С., Морита А. 1989].

Взаимные нападки начали получать расистские коннотации. В американских журналах вновь появились карикатуры изображающих редкозубых японцев в

круглых очёчках. В связи с этим премьер-министр Накасонэ на собрании правящей Либерально-демократической партии заявил, что «японец сегодня стал более высокообразованным и интеллигентным, чем средний американец. В Америке много чёрных, пуэрториканцев и мексиканцев, многие из них даже сегодня неграмотны» [9]. Через два дня японский посол в Вашингтоне от имени премьера-министра извинился, но это не снизило антияпонских настроений в США. А японские победы в торговой войне повысили самооценку лидеров страны.

Упрёки американцев в «нечестности» японцев в торговле часто основываются на объективно существующих реалиях, присущих общественной жизни страны. По мнению Дж. Фаллоуза, «Япония имеет два преимущества перед США. Гомогенность, или расовое единство, и усилия ради усилия, дающие людям нечто большее, чем деньги» [Fallows J. 1989: 29]. Первое стало следствием «закрытия» страны и более чем двухвековой изоляции, второе было продиктовано природой, требовавшей от людей сплочения перед её капризами. По остроумному замечанию Элен Фрост, «если 121 млн американцев заставили бы жить в границах штата Монтана, равного Японии по территории, то и у них появился бы “групповой менталитет”» [9]. Действительно, Япония более чем на 98% страна гомогенная, и считается, что её объединяет расовое единство (хотя расовой дискриминации подвергаются коренные жители японских островов айны, более 0,5 млн проживающих в стране корейцев и так называемые “эта”, занимающиеся “грязной работой”), делающее страну более управляемой на социальном и экономическом уровнях. При этом Япония смогла использовать принципы как рыночной экономики, так и плановой. Нельзя сказать, что все компании безоговорочно подчиняются указаниям, но в целом именно оно выстраивало стратегию, а зачастую и тактику отраслей на международных рынках. Японские компании могли сколько угодно конкурировать друг с другом дома, но в развитии отраслей и во внешней торговле они подчинялись единой политике государства.

Говоря о трудовом усердии японцев, американцы называют его источником конфуцианскую трудовую этику. Однако они забывают, что такие компоненты высокой производительности труда, как «кружки качества», или пение гимна компании перед началом работы, были заимствованы у американцев. В 1988 г. США и Япония сравнялись по уровню производимого ВВП на час работы во всей промышленности, хотя в таких отраслях, как автомобилестроение или производство бытовой электроники Япония уже в конце 1970-х годов обогнала США [10].

Пиком американского недовольства экономическими отношениями с Японией была широко освещавшийся всеми американскими телевизионными каналами в 1987 г. расправа американского конгрессмена на ступенях Капитолия в 1987 г. с телевизионным магнитофоном «Тосибь». Американцы с подозрением стали относиться к японским инвестициям. Под предлогом угрозы национальной безопасности Вашингтон в том же году запретил сделку японской компании «Фудзицу» по покупке американской компьютерной компании «Фэйерчайлд», а в 1988 г. министр обороны США К. Уайнбергер фактически запретил Японии раз-

работку собственного истребителя *FSX*. Американцы начали снова говорить о Пёрл-Харборе и «жёлтой опасности», и рассуждения об угрозе превращения Японии в «страну номер один» заполнили телевизионные экраны и страницы газет и журналов. По опросу, проведённому в феврале 1989 г., 40% американцев считали, что японская экономическая мощь является большей угрозой безопасности США, чем военная мощь СССР [10], а известный американский журналист Д. Хэлбэрстам заявил, что «японский вызов до конца XX века будет более сложным и более напряжённым для Америки, чем военно-политическая конфронтация с СССР» [11]. При этом необходимо отметить, что антияпонская истерия не затрагивала потребительских предпочтений американцев. Они продолжали ездить на японских автомобилях и пользоваться японскими телевизорами. В 1985 г. по опросу Гэллапа 85% американцев считали, что Япония угрожает американским рабочим местам, в то же время 84% респондентов позитивно воспринимали эту страну [12].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Импорт США из Японии за десять лет с 1980 по 1989 г. вырос с 30,7 до 93,5 млрд долл., а экспорт в Японию увеличился с 20,8 до 44,5 млрд долл. Японцы по-прежнему были не слишком заинтересованы в американских товарах. Когда в 1989 г. американский журналист Пит Хэмилл провёл своеобразный опрос среди своих знакомых японцев, спросив их, «что вы хотели бы купить в США, если цена для вас будет приемлемой?», большинство ответило «полотенца, поскольку японские отвратительного качества» [Boyle J., 1993: 393].

На смену американским страхам времён «красной опасности» пришли опасения проигрыша торговой войны Японии, хотя разговоры о возможном обретении Японией статуса «державы номер один» вряд ли имели серьёзные основания, а были скорее темой для многочисленных газетных и книжных спекуляций, телевизионных сюжетов, карикатур и анекдотов. (В 1989 г. в Нью-Йорке была популярна шутка о заснувшем летаргическим сном Рейгане. Когда он через десять лет проснулся, его первый вопрос был о состоянии американской экономики.

– Всё более или менее нормально. Безработица и дефицит торговли сократились, ВВП растёт.

– А сколько сегодня стоит проезд в подземке?

– 100 иен).

## ИСТОЧНИКИ

1. Statistical Abstract of the United States (за соответствующие годы).
2. FRUS 1977-1980, Vol. I, Foundations of Foreign Policy, Doc. 88.
3. Joint Communiqué on the Establishment of Diplomatic Relations between the USA and PRC // Department of State Bulletin, Vol. 79, No. 2022, January 1979, P.25.

4. Statement of Dr. Jackson, Deputy Assistant Secretary of Defense (East Asia and Pacific Affairs) before the Subcommittee on Asian and Pacific Affairs. Committee on Foreign Affairs, U.S. H.R., 1988, October 13.

5. U.S.-Japan Economic Relations. Hearings and Markup before the Committee on Foreign Affairs and its Subcommittees on Asian and Pacific Affairs and on International Economic Policy and Trade. HR 96<sup>th</sup> Congress, 2<sup>nd</sup> Session, Septtmbre-October 1980, p 39.

6. The Costly Truth about Auto Import Quotas, Washington D.C.: The Heritage Foundation, February 1, 1985, P. 7.

7. OECD Compendium of Productivity Indicators, 2019

8. *Smith F.* Japan on the rise. *The New York Times*, September 27, 1986.

9. *Frost E.* For Richer, for Poorer, The New U.S.-Japan Relationship, Council on Foreign Relations, Washington, D.C., 1987, p. 88.

10. *The Washington Post/ABC. News Poll*, February 1989.

11. *Halberstam D.* Can we respond to Japanese challenge, *Parade*, October 9, 1983.

12. Gallop Poll, November 1985. U.S. News and World Report, February 2, 1987. P.36.

## ЛИТЕРАТУРА

Япония 1984. Ежегодник. М.: Наука, 1985. 344 с.

## REFERENCES

*Boyle John.* Modern Japan, The American Nexsus, Fort Worth: Harcourt Brace College Publisher. 1993. 426 p.

*Cyrus Vance.*, Hard Choices, New York: Simon&Shuster, 1983, 541 p.

*Dore Ronald.* Taking Japan seriously. A Confucian Perspective on Leading Economic Issues, Stanford: Stanford University Press. 1987. 264 p.

*Carter J.* Keeping the Faith, N.Y.: Bantam Books. 1982. 633 p.

*Conor Bernard.* Japan's New Colony – America, Cos Kob, CT: Perkins Press. 1991. 143 p.

*Emerson John, Holland Harrison.* The Eagle and the Rising Sun. America and Japan in the Twentieth Century. Stanford: Stanford Alumni Association, Stanford. 1987. 199 p.

*Fallows James.* More like Us. Boston: Houghton Mifflin Co. 1989. 245 [10] p.

*Fallows James.* "Containing Japan". *The Atlantic*, May. 1989.

*Ford Gerald.* A Time to Heal. New York: Harper & Row, 1979. 454 p.

*Frost Ellen.* For Richer, for Poorer, The New U.S.-Japan Relationship, Council on Foreign Relations, Wash., D.C. 1987, 199 p.

*Kissinger Henry.* Years of Upheaval, London: Weidenfeld, Nicolson & Michael Joseph. 1982. P. 1283.

*Iriye Akira. Wampler Robert (Ed).* 2001. The United States and Japan 1951-2001, Kodansha International, Tokyo, New-York, London. 304 p.

*Johnson Chalmers*. 1982, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975, Stanford: Stanford University Press. 394 p.

*Johnson Sheila*, American Attitudes toward Japan. 1944-1975, Stanford: AEI-Hoover policy studies, 1975. 114 p.

*Katzner, Donald W. and Nikomarvo, Mikhail J.* Exercises in Futility: Post-War Automobile-Trade Negotiations between Japan and the United States. Amherst: University of Massachusetts. Economics Department Working Paper Series 52. 2005. 45 p.

*Kennedy Paul*. The Rise and Fall of the Great Powers. London, Unwin Hyman Ltd. 1989. 677 p.

*Lochmann Michael*, The Japanese voluntary restraint on automobile exports: an abandonment of the free trade principle of the GATT and the free market principles of the United States Antitrust laws" *Harvard International Law Journal*, 27: P.100-101.

*McInerney Francis, White Sean*. Beating Japan, Plume, N.Y.: Truman Talley Books 1994, 341 p.

*Oppenheim Philip*. Japan without Binders, Tokyo: Kodansha international. 1992, 431 p.

*Prestowitz Clyde*, Trading Places: How We Are Giving Our Future to Japan and How to Reclaim It, Tokyo: Tuttle. 1989, 572 p.

*Prestowitz Clyde*, Trading Places. How We Allowed Japan To Take the Lead, Tokyo: Tuttle, 1988, 365 p.

*Rees L.*, Korea: The Limited War, Baltimore: Penguin Books, 1970. 511 p.

*Sato Ryuzo*, The Chrysanthemum and the Eagle. The future of U.S.-Japan Relations, New York: New York University Press. 1994. 240 p.

*Shimokawa Koichi*. Japan and the Global Automotive Industry, New York: Cambridge University Press. 2010, 327 p.

*Shintaro Ishihara, Akio Morita*. 1989. A Japan That Can Say NO. Tokyo: Kobunsha Publishing Ltd. (in Jap.).

*Vogel Ezra F*. Japan as Number One. Lessons for America. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1979, 272 p.

Japan 1984. Yearbook. Moscow: Nauka, 1985. 344 p.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

**НОСОВ Михаил Григорьевич**, член-корреспондент Российской академии наук, главный научный сотрудник Института США и Канады РАН. Российская Федерация, 121069, Москва, Хлебный пер., 2/3

**Mikhael G. NOSOV**, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences. Chief Researcher. Institute for the U.S. and Canadian Studies. Russian Academy of Sciences (ISKRAN) 2/3 Khlebny per., Moscow, 121069, Russian Federation