

DOI: 10.55105/2500-2872-2024-1-60-73

## **От торговых войн к политическому соглашению: история конфликтного взаимодействия между Японией и ЕЭС (1970–1991 гг.)**

*М.П. Чижевская*

**Аннотация.** Данная статья посвящена анализу отношений Японии и Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) в 1970-х – 1980-х гг. Статья объясняет, как стал возможен переход от фиксации на торговых спорах к подписанию политического соглашения в 1991 г.; почему институционализация отношений между крупными экономическими державами и одновременно партнерами США не произошла раньше. Автор отказывается от традиционного – историко-описательного метода анализа данного периода на основе хронологии событий. Вместо этого применен логический метод – выявлены объективные и субъективные факторы, под воздействием которых эти отношения трансформировались. Во введении обосновывается актуальность темы, выделяются особенности отношений Японии и Европейского союза как наднационального объединения, объясняется выбор хронологических рамок исследования. Основная часть статьи поделена на четыре раздела. В первом из них дается общая характеристика периода, раскрывается сущность торговых конфликтов, выделяются наиболее яркие эпизоды торгового противостояния и их последствия. Второй раздел посвящен классификации методов ЕЭС в решении торговых споров. Выделены меры, направленные на ограничение японского импорта в ЕЭС и, напротив, меры для стимулирования европейского экспорта. В третьем разделе обозначаются причины низкой заинтересованности обеих сторон в развитии политического партнерства и прослеживаются первые шаги к его установлению. Четвертый раздел посвящен политическому соглашению 1991 г. – Гаагской декларации и причинам, по которым подписание этого всеобъемлющего политического соглашения стало возможным. В заключении сформулированы выводы исследования. Среди объективных факторов, которые препятствовали активному развитию политического диалога в 1970-х – 1980-х гг. можно назвать отсутствие общей политической повестки ввиду географической отдаленности акторов; ориентацию обоих партнеров на США в сфере безопасности, что снимало необходимость установления новых партнерств. Среди субъективных факторов препятствием служила сознательная фиксация европейцев на торгово-экономических противоречиях в ущерб расширению повестки переговоров; сомнение японского истеблишмента в субъектности ЕЭС, которое исчезало по мере успешного расширения блока и его политической интеграции. Подписание Гаагской декларации стало возможным, когда обе стороны пришли к осознанию того, что для управления торговыми конфликтами необходимо создать политическую институциональную рамку, в которой противоречия можно было бы эффективно решать на регулярной основе.

**Ключевые слова:** Япония, Европейское Экономическое Сообщество, японо-европейские отношения, торговые конфликты, торговые войны, Гаагская декларация 1991 г.

**Автор:** Чижевская Мария Павловна, старший преподаватель кафедры международных отношений и политических процессов стран Азии и Африки Института востоковедения и африканистики Национального Исследовательского Университета Высшая Школа Экономика в Санкт-Петербурге

(адрес: 190121, Санкт-Петербург, Союза Печатников ул., д. 16). ORCID: 0000-0002-2778-2554; E-mail: mchizhevskaya@hse.ru.

**Конфликт интересов.** Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

**Для цитирования:** Чижевская М.П. От торговых войн к политическому соглашению: история конфликтного взаимодействия между Японией и ЕЭС (1970–1991 гг.) // Японские исследования. 2024. № 1. С. 60–73. DOI: 10.55105/2500-2872-2024-1-60-73

## From trade wars to political agreement: History of the EEC-Japan conflictive dialogue (1970–1991)

*M.P. Chizhevskaya*

**Abstract.** The article is devoted to the relations between Japan and the European Economic Community (EEC) in the period of the 1970s–1980s. It explains how these relations shifted from fixation on trade issues to signing the Hague Declaration of 1991 – the first bilateral political agreement; why institutionalization of the relations between these two economic powers and, at the same time, US partners did not happen earlier. The author chose not to use traditional descriptive research method based on chronological ordering in favor of a logical method based on discovery of objective and subjective factors influencing EU-Japan relations. The Introduction includes research relevance, peculiarities of the relations between Japan and the European Economic Community as a supranational organization, and the chronological framework explanation. The main part of the article is divided into four parts. The first one focuses on the basic characteristics of the period, the reasons for trade frictions, their most notable examples being singled out. The second part is devoted to the classification of the methods which the European side used to settle disputes. Their measures are classified in two categories: the measures aimed at the limitation of the Japanese import and at the stimulation of the EEC export. The third part traces the reasons why both sides expressed little interest in establishing political partnership, as well as traces the first steps aimed at its promotion. The final part focuses on the Hague declaration and the reasons which made its signing possible. The Conclusion contains the main results of the research. The author proposes that the objective factors for slow development of the political dialogue were the absence of common political agenda, which can be explained by geographical remoteness of the actors; orientation of both actors at the US in the security sphere, which eliminated the need to establish new partnerships. Among the subjective factors are the European elites' fixation on trade frictions, which harmed the expansion of the negotiations agenda, and the Japanese elites' uncertainty about the EEC's identity as a fully legitimate European actor. This uncertainty was gradually eliminated with successful expansion of the bloc and its political integration. The signing of the Hague declaration became a reality when both sides saw the necessity of creating a political institutional framework for the settlement of trade frictions on a regular and constructive basis.

**Keywords:** Japan, European Economic Community, EU-Japan relations, trade frictions, trade wars, 1991 Hague Declaration.

**Author:** *Chizhevskaya Maria P.*, Senior Lecturer, Institute of Oriental and African Studies, National Research Institute Higher School of Economics in St. Petersburg (address: 16, Soyuzya Pechatnikov str., St. Petersburg, 190121, Russian Federation). ORCID: 0000-0002-2778-2554; E-mail: mchizhevskaya@hse.ru

**Conflict of interests.** The author declares the absence of the conflict of interests.

**For citation:** Chizhevskaya, M.P. (2024). Ot torgovykh voyn k politicheskomu soglasheniyu: istoriya konfliktного vzaimodeistviya mezhdu Yaponiei i EES (1970–1991 gg.) [From trade wars to political agreement: History of the EEC-Japan conflictive dialogue (1970–1991)]. *Yaponskiye issledovaniya* [Japanese Studies in Russia], 2024, 1, 60–73. (In Russian). DOI: 10.55105/2500-2872-2024-1-60-73

## Введение

История взаимодействия Японии и Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС) редко привлекает внимание специалистов по истории международных отношений, поскольку природа этого взаимодействия в биполярный период (1945–1991 гг.) была почти исключительно экономического характера. Это объясняется, во-первых, особенностями европейской интеграции, основным мотивом которой было облегчение торгово-инвестиционного взаимодействия между государствами-участниками, и, во-вторых, отсутствием общей политической повестки у Японии и объединенной Европы, принадлежащих к разным регионам мира.

Тем не менее, история этих отношений представляет интерес и с политологической точки зрения, поскольку объясняет, каким образом конфликтный диалог второй половины XX в. преобразовался в современные «отношения без конфликтов» [Носов 2010]. Цель данной статьи – выявить факторы, которые препятствовали установлению полноценного политического диалога между Японией и ЕЭС в течение биполярного периода, и факторы, которые сделали возможным его институционализацию в 1991 г. с принятием Гаагской декларации.

Важная особенность японо-европейских отношений состоит в том, что одна из сторон – это интеграционный блок, который в течение всего биполярного периода расширялся, вовлекая новые государства-члены. Имея длительную историю взаимодействия с отдельными западноевропейскими странами, такими как Франция или Германия, японская дипломатия сталкивалась со сложностями в формировании стратегии относительно наднационального экономического союза с центром в Брюсселе. Эволюция взглядов японского истеблишмента на нового европейского актора представляет особый интерес в контексте настоящего исследования.

Началом рассматриваемого периода служит 1970 г. В этом году произошла передача полномочий по ведению торговых переговоров от отдельных европейских государств единому органу, Европейской комиссии. В том же году было основано Европейское политическое сотрудничество – система консультаций между министрами иностранных дел по политическим проблемам, что стало шагом к формированию единой внешней политики объединения [Журкин 2015, с. 16]. Эти процессы поставили перед руководством Японии задачу выработать курс относительно нового блока.

Период 1970-х – 1980-х гг. был наиболее сложным для японо-европейских отношений в биполярный период, поскольку именно на это время пришлось т. н. торговые войны, когда ЕЭС вело борьбу с Японией за уравнивание торгового баланса. Кульминационной точкой стал 1982 г., когда Европейская комиссия подала на Японию иск в ГАТТ, возбудив таким образом судебное расследование в рамках этой организации. В течение этих двух наиболее конфликтных десятилетий ЕЭС и Япония искали инструменты для решения торговых споров, подспудно готовя платформу для установления политического диалога.

Окончание периода – 1991 г., когда была подписана Гаагская декларация, задавшая институциональные рамки диалогу Японии и ЕЭС. Именно с этого года конфликтный диалог предыдущего периода начал переходить в русло конструктивного диалога, продолжающегося и сейчас.

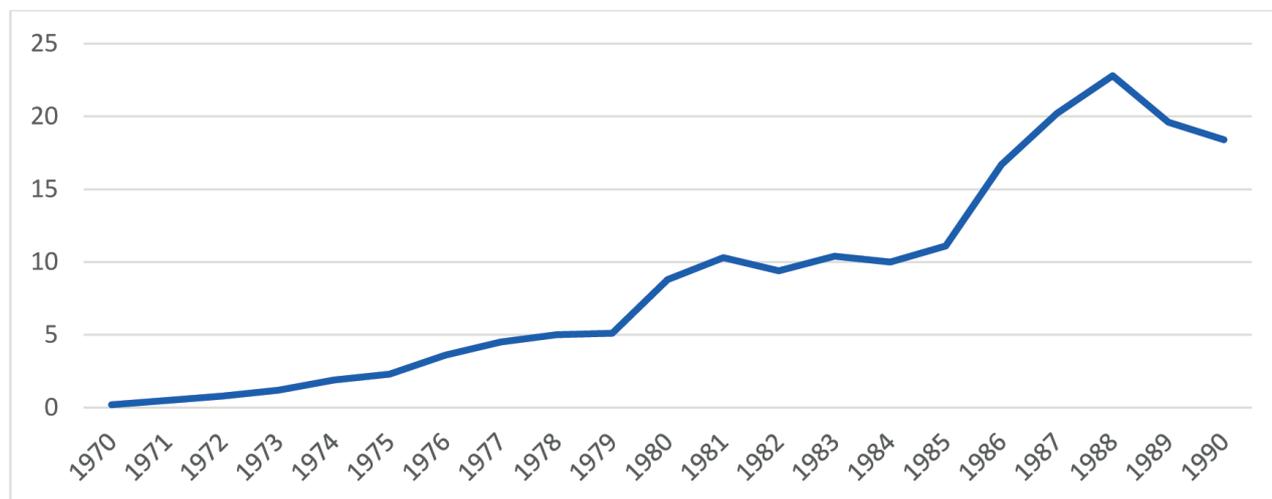
### **Торговые конфликты как основа взаимоотношений Япония-ЕЭС в 1970-х – 1980-х гг.**

Период 1970-х – 1980-х гг. в японо-европейских отношениях представляет собой череду конфликтных взаимодействий на почве несбалансированной торговли.

К началу 1970-х гг. экономика ЕЭС столкнулась с ростом безработицы на фоне растущей конкуренции с качественными и доступными по цене японскими товарами. В первую очередь это касалось высокотехнологичных отраслей: сталелитейной, кораблестроения, автомобилестроения, производства бытовой электроники; позже машиностроения, фармацевтики, производства телекоммуникационного оборудования.

В течение всего периода 1970-х – 1980-х гг. Япония наращивала экспорт в ЕЭС значительно быстрее, чем ЕЭС в Японию. В результате наблюдался существенный дисбаланс торговли, который увеличивался практически каждый год.

**Таблица 1.** Торговый баланс Японии в торговле с ЕЭС, млрд долл. США



Посчитано по: Foreign Trade, Balance of Payments and International Cooperation / Historical Statistics of Japan. <https://web.archive.org/web/20170716004330/http://www.stat.go.jp/english/data/chouki/18.htm> (дата обращения: 23.08.2023).

Если в 1970 г. дефицит ЕЭС составлял 186 млн долл. США, то к 1980 г. он увеличился до 8,8 млрд долл., к 1990 – до 18,4 млрд. Рост дисбаланса европейские бизнесмены и чиновники связывали с закрытостью японского рынка и существованием нетарифных барьеров<sup>1</sup> – неценовых и неколичественных ограничений, которые Япония накладывала на импортируемые товары и услуги. В качестве факторов закрытости рынка, кроме того, называли доминирование на японском рынке *кэйрэцу* (яп. 系列) – крупных промышленно-финансовых групп, закрытую систему дистрибуции товаров, государственное регулирование экономики, протекционизм в отношении растущих отраслей промышленности [Gilson 2000, p. 229–30].

Характерной чертой всего периода служит инициативность европейской стороны, сосредоточенной исключительно на экономическом взаимодействии с Японией и практически игнорировавшей все остальные возможные области сотрудничества. Как отмечает японский эксперт в области международных отношений Цуруока Митито, в атмосфере постоянной фиксации на проблемах торгового дисбаланса было сложно развивать политические отношения. Во-первых, все отведенное на совещания время уходило на обсуждение экономических проблем, поэтому на вопросы дипломатического сотрудничества физически не хватало времени. Во-вторых, европейская сторона воспринимала попытки Токио обсудить политические вопросы с подозрением и считала, что Япония хочет перевести тему, чтобы «заболтать» актуальные проблемы [Tsuruoka 2006, p. 374–375].

Наиболее заметными событиями, иллюстрирующими позицию ЕЭС в отношении Японии, стали «шок Доко» 1976 г.; утечка в 1979 г. внутреннего документа ЕЭС, в которой японцев характеризовали как «трудоголиков», живущих в «кроличьих норах»; «инцидент Пуатье» 1982 г.

<sup>1</sup> Нетарифные барьеры (меры) включают меры, применяемые при пересечении границ, например таможенные процедуры, а также меры, применяемые в стране-импортере, например, в отношении сертификации, фитосанитарного контроля, защиты интеллектуальных прав и др.

«Шок Доко» (яп. 土光ショック *доко: сёкку*) – это закрепившееся в историографии название эффекта, который произвела бизнес-миссия Японии в ЕЭС 1976 г. под руководством известного в то время бизнесмена Доко Тосио (яп. 土光敏夫 *Доко: Тосио*), главы Федерации экономических организаций Японии *Кэйданрэн* (яп. 経団連, сокр. от 日本経済団体連合会 *нихон кэйдзай дантай рэнго:кай*). Подобные миссии регулярно отправлялись в ЕЭС для стимулирования экономических связей и решения отдельных проблем. Известность миссия Доко получила по той причине, что именно на нее обрушилась неожиданная по своей интенсивности критика со стороны европейских политиков и бизнесменов. Европейцы обвиняли Японию в слишком быстром наращивании экспорта при том, что она не обеспечивала возможности для аналогичного роста европейского экспорта. Обвинения европейской стороны касались главным образом роста японского экспорта в пяти высокотехнологичных отраслях, которые европейские страны считали особенно чувствительными из-за роста безработицы: автомобили, электроника, производство шарикоподшипников, сталелитейная отрасль и кораблестроение [Wilkinson 1980, p. 206–207].

В Японии этот эпизод способствовал тому, что проблема дисбаланса японо-европейской торговли начала освещаться в публичном пространстве [Conte-Holm 1996, p. 29–30]. По возвращении в Японию Доко убедил премьер-министра Мики Такэо (яп. 三木武夫, 1974–1976) в неотложности проблемы торгового дисбаланса, что привело к ужесточению ограничений в пяти указанных отраслях<sup>2</sup>. С 1976 г. проблема дисбаланса торговли с ЕЭС вышла на межправительственный уровень и стала активно освещаться в СМИ: тогда в прессе отношения Японии и ЕЭС начали характеризовать как «торговые противоречия», а иногда и «торговые войны» [Wilkinson 1980, p. 208].

Следующим по хронологии инцидентом, отразившим накал противоречий, стала утечка рабочего документа чиновников ЕЭС в 1979 г. Ставший достоянием общественности отчет о причинах торгового дисбаланса с Японией включал такие определения японцев, как «трудоголики, живущие в кроличьих норах»» (англ. workaholics living in rabbit hutches, яп. ウサギ小屋に住む働き中毒, *усаги коя-ни суму хатаракитю:доку*), что вызвало волну недовольства в Японии.

Британский японовед Э. Уилкинсон, служивший в токийской миссии ЕЭС в 1974–1979 гг., отмечал, что, хотя этот доклад запомнился японцам в первую очередь обидными определениями, на самом деле он содержал развернутую критику европейской производственной и торговой практики в отношении Японии, а также подчеркивал, что положительный торговый баланс Японии вытекает из большей конкурентоспособности японцев [Wilkinson 1980, p. 222].

Той же позиции придерживался и вице-президент комиссии ЕЭС, член комиссии по внешним связям Вильгельм Хаферкамп (1977–1985 гг.). По его словам, обвинения европейцев в нарушении японцами правил торговли, применении нетарифных барьеров, демпинге и т.д. были безосновательны, а корень отставания европейских компаний лежал в большей эффективности японских предприятий. Задачей европейцев он видел изучение методов организации производства в Японии, которые можно перенести на европейскую почву [Хаферкамп 1982, с. 182–184].

Проблематика необходимости учиться у японцев имеет интересную историческую подоплеку. После «открытия» Японии в 1854–1855 гг. коммуникация между японцами и европейцами строилась по линии ученик-учитель, где позицию «учителей» несколько десятилетий, вплоть до 1920-х – 1930-х гг., занимали европейцы. Снисходительность, присущая «учителю» перед пусть способным, но все же учеником, европейцы сохранили вплоть до послевоенного времени, несмотря на поражения, понесенные европейскими

---

<sup>2</sup> Добровольные ограничения экспорта уже действовали в сталелитейной отрасли, производстве электроники и автомобилей.

войсками, в особенности британскими, от Японии на начальном этапе Второй мировой войны. Только к концу 1970-х гг. страны Западной Европы начали признавать, что им самим есть чему учиться у Японии. Тем не менее, конфликты на почве торговли продолжались еще некоторое время.

В 1982 г. произошел т. н. инцидент Пуатье. Французские власти отказались выдать разрешение на выгрузку 200 тыс. японских видеомагнитофонов на территории Франции. Всю партию перенаправили в небольшую внутреннюю таможню в г. Пуатье, что значительно усложнило реализацию товара и увеличило ее сроки. Это была попытка сдержать наплыв дешевой японской электроники: в частности, японские видеомагнитофоны к тому моменту занимали более половины всего европейского рынка [Nelson 2012, p. 344]. Выбор таможни был неслучаен: в 732 г. в битве при Пуатье войска под предводительством Карла Мартелла остановили проникновение арабов в Западную Европу, что давало повод для недвусмысленных ассоциаций. «Инцидент Пуатье» не был единичным случаем: французские власти распорядились применять данную практику ко всем товарам, импортируемым из Японии.

Сформулировать основные предпосылки торговых конфликтов можно таким образом:

1. Японский экспорт в 1970-х – 1980-х гг. рос значительно быстрее европейского, что отражало более высокую эффективность японских предприятий. Особенно остро это проявлялось в чувствительных для европейцев областях: сталелитейной, кораблестроении, автомобилестроении, производстве бытовой электроники; позже – машиностроении, фармацевтике, производстве телекоммуникационного оборудования.

2. Закрытость японского рынка делала европейские товары на японском рынке менее конкурентоспособными, чем японские на европейском, однако это лишь отчасти объясняло рост торгового дисбаланса.

3. Нежелание европейцев изучать менталитет японцев, структуру японского внутреннего рынка осложняло задачу проникновения европейских товаров и сводило все переговоры к односторонним требованиям ЕЭС менять регулирование рынка или искусственно ограничивать экспорт.

### Попытки решения торговых споров

На пути решения существовавших проблем европейская сторона предпринимала разнообразные меры, чтобы добиться уравновешенного торгового баланса. Условно их можно разделить на те, что направлены на ограничение японского импорта в ЕЭС, и, напротив, на стимулирование европейского экспорта.

*Меры, направленные на ограничение японского импорта в ЕЭС*

1. Количественные ограничения на национальном уровне.

Национальные количественные ограничения на импорт японской продукции были зафиксированы в договорах, подписанных между Японией и отдельными европейскими странами в 1962–1964 гг. [Gilson 2000, p. 17]. Эти договоры должен был заменить рамочный договор между Японией и Европейской комиссией, которая с 1 января 1970 г. начала представлять интересы всех шести стран ЕЭС<sup>3</sup>.

В ходе переговоров 1970–1972 гг. европейцы предлагали практически полностью открыть свой рынок в ответ на аналогичную меру со стороны Японии, а также ввести механизм проверки и устранения т. н. нетарифных мер. Переговоры были прерваны в 1972 г.: европейская сторона настаивала на включении в соглашение «защитительной оговорки»<sup>4</sup>, что

<sup>3</sup> На тот момент в ЕЭС входили Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург.

<sup>4</sup> «Защитительная оговорка» — это условие в договоре, согласно которому европейские страны могли вводить дополнительные ограничения на ввозимые из Японии товары, если их наплыв создает затруднения для реализации собственной продукции на внутреннем рынке. Такие оговорки были включены в торговые соглашения

было неприемлемо для Японии [Hardy 2015, p. 28]. Таким образом, экономические отношения между Японией и ЕЭС продолжили развиваться без рамочного документа, а на национальном уровне сохранялась практика количественных ограничений японского импорта.

## 2. Подписание заявления Усиба – Хаферкамп 1978 г.

Первым развернутым японо-европейским документом стало Совместное заявление, подписанное 27 марта 1978 г. министром Японии по внешнеэкономическим вопросам Усиба Нобухико (яп. 牛場信彦, 1977–1979 гг.) и вице-президентом комиссии ЕС, членом комиссии по внешним связям Вильгельмом Хаферкампом<sup>5</sup>. Заявление содержало обязательства Японии обеспечить экономический рост в 1978 г.<sup>6</sup> за счет внутреннего роста, а не наращивания экспорта, сократить активное сальдо платежного баланса на треть по сравнению с 1977 г., сократить дисбаланс в торговле с ЕЭС к осени 1978 г., ликвидировать часть нетарифных мер, препятствовавших импорту из стран блока.

Однако эти обещания не были юридически обязывающими. Поэтому единственным результатом подписания заявления было удовлетворение сторон: европейцы получили письменное признание, что проблемы в торговых отношениях все же существуют, и хотя бы теоретическую возможность призвать Японию к ответу на основании письменных обещаний. Японцев же устраивало то, что они, продемонстрировав желание решить накопившиеся проблемы, так и не взяли на себя никаких реальных обязательств. Как видно по данным Табл. 1, ни в 1978, ни в 1979 г. сокращения дисбаланса в японо-европейской торговле не произошло.

## 3. Вынесение торгового спора на обсуждение ГАТТ в 1982 г.

Кульминацией торговых трений стало требование руководства ЕЭС провести консультации с Японией в рамках ГАТТ в марте 1982 г., что вывело японо-европейский конфликт на международный уровень.

Японским властям были предоставлены письменные свидетельства, которые подтверждали нарушения японской стороной принципов ГАТТ на основании статьи XXIII Генерального Соглашения, озаглавленной «Аннулирование или сокращение выгод». В представленных материалах, подготовленных на основе обширного анализа японских источников и статистики, руководство ЕЭС заявляло, что у Японии более низкий, чем у других развитых стран уровень импорта промышленной продукции: 2,5% ВВП в 1981 г. против 5,7% у ЕЭС и 5% у США. Закрытость японского рынка объяснялась существованием явных и неявных торговых барьеров, нетарифных барьеров, доминированием крупных экономических групп *кэйрэцу* в производстве и дистрибуции товаров, что затрудняло иностранным поставщикам налаживание каналов продаж<sup>7</sup>.

Переговоры проводились трижды: 17–18 мая, 9–10 июля, 11–12 сентября 1982 г., однако не дали ожидаемого ЕЭС результата. В апреле 1983 г. руководство ЕЭС запросило Совет ГАТТ создать рабочую группу, чтобы третья сторона могла проверить ситуацию на соответствие требованиям организации<sup>8</sup>.

Тем не менее, в результате консультаций сторонам удалось достигнуть некоторых компромиссных решений.

---

Японии и отдельных западноевропейских стран 1960–1962 гг.

<sup>5</sup> EC and Japan Issue Joint Statement on Trade. April 5, 1978. [http://aei.pitt.edu/60065/1/BN\\_7.78.pdf](http://aei.pitt.edu/60065/1/BN_7.78.pdf) (дата обращения: 23.08.2023).

<sup>6</sup> В Японии финансовый год начинается 1 апреля, поэтому имело смысл брать обязательства на год в конце марта.

<sup>7</sup> Japan – Nullification or Impairment of the Benefits Accruing to the EEC under the General Agreement and Impediment to the Attainment of GATT Objectives. April 8, 1983. P. 1–3. <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=Q:/GG/L5599/5479.PDF&Open=True> (дата обращения: 30.08.2023).

<sup>8</sup> Ibid., p. 4.

Япония согласилась начать переговоры по введению добровольных ограничений на экспортные поставки ряда товаров, которые были признаны комиссией ЕЭС наиболее «чувствительными».

Переговоры проходили в январе – феврале 1983 г. между представителями комиссии ЕЭС и японского Министерства внешней торговли и промышленности в атмосфере строгой секретности, поскольку не все договоренности предполагалось предавать огласке. Комиссия просила японскую сторону о «модерировании» экспорта для того, чтобы дать возможность европейским производствам провести реструктуризацию и повысить конкурентоспособность. В список таких «чувствительных» товаров вошли видеоманитофоны, трубки для цветных телевизоров, станки с числовым программным управлением, автомобили, малотоннажные грузовики, вилочные автопогрузчики, мотоциклы и кварцевые часы [Mohler and Van Rij 2015, p. 62–63].

Сторонам удалось достичь согласия по количественному ограничению японского импорта, однако Япония была готова выполнять договоренности только в том случае, если во Франции прекратится «практика Пуатье», слушания в рамках ГАТТ относительно статьи XXIII будут свернуты, а Европейская комиссия сделает все возможное, чтобы в отдельных европейских странах были отменены индивидуальные ограничения на ввоз японских товаров. Например, максимальный импорт японских автомобилей во Франции был ограничен до 3% регистрируемого нового автотранспорта, в Италию – до 3,3 тысяч автомобилей в год [Молодякова 2008, с. 194]. Европейцы удовлетворили два первых требования<sup>9</sup>, а конец ограничениям на импорт в отдельные европейские страны был положен только в марте 1989 г., что стало результатом отдельных переговоров [Кеск 2015, p. 95–96].

*Меры, направленные на стимулирование европейского экспорта в Японию*

4. Организация программ, направленных на изучение японского рынка и рост экспорта ЕЭС в Японию.

Одним из способов продвижения своих товаров на японский рынок стала организация различных программ, направленных на информирование европейских бизнесменов о японских торговых практиках, укрепление деловых связей. Одной из первых в 1979 г. была запущена Программа подготовки руководителей. В 1987 г. был открыт Центр промышленного сотрудничества между Японией и ЕС, в 1990 г. запущена программа «Ворота в Японию». Также открывались информационные центры и семинары для компаний, которые нацелены на расширение бизнеса в Японии, организовывались торговые миссии в Японию, создавались отраслевые ассоциации между японскими и европейскими компаниями, первой из которых стала ассоциация производителей электроники.

Были и частные инициативы отдельных европейских стран. Например, в 1988 г. министерство торговли Великобритании совместно с японскими деловыми кругами начало кампанию «Возможности Японии», в результате которой британский экспорт в Японию удвоился [Conte-Holm 1996, p. 39]. В дальнейшем, в 1990-х гг., такая практика получила еще большее развитие, хотя и не была достаточной для того, чтобы коренным образом изменить баланс в японо-европейской торговле.

Для снижения напряженности японо-европейские отношения нуждались в создании соответствующих институтов, которые бы позволили наладить регулярный диалог и решать острые вопросы не в «ручном» режиме, а на основе разработанных правил. Несмотря на насущную необходимость, Япония и ЕЭС в течение 1970-х – 1980-х гг. с трудом шли к созданию

<sup>9</sup> Деятельность рабочей группы в рамках ВТО была прервана. Источник: GATT Dispute Settlement System. November 10, 1989. P. 74. <https://www.worldtradelaw.net/document.php?id=history/urdsu/W4R1.pdf&mode=download> (дата обращения: 30.08.2023).

таких механизмов на фоне приоритета экономических вопросов над политическими. Тем не менее, политические вопросы в течение рассматриваемого периода все же появлялись, хоть о полноценном диалоге говорить было рано.

### **Формирование политического диалога на фоне торговых конфликтов**

Причин, по которым политический диалог развивался вяло, кроме указанного желания европейцев фокусироваться только на экономике, было несколько:

1. ЕЭС и Япония относятся к разным регионам мира, и в течение всего периода 1970-х – 1980-х гг. они были сосредоточены на региональных вопросах. Очевидных острых проблем, характерных для соседних стран, которые бы требовали регулярных контактов (например, проблема территориального размежевания, общая региональная угроза, миграционная проблема), у Японии и стран ЕЭС не было.

2. И Япония, и страны ЕЭС в течение всего периода были ориентированы на США, которые полностью закрывали их потребности в обеспечении безопасности, что снимало необходимость в поиске альтернативных союзников.

Тем не менее, Японию и ЕЭС объединял фактор холодной войны: оба актора были единомышленниками с США в их борьбе с коммунистической угрозой. Именно это в конечном счете и стало катализатором для выстраивания политической повестки.

В период 1970-х – 1980-х гг. отношение Японии к ЕЭС как интеграционному образованию было неопределенным: японской стороне было удобнее, привычнее и понятнее иметь дело с ведущими европейскими государствами на двусторонней основе [Conte-Holm 1996, p. 28–29]. Европейский проект в глазах руководства Японии еще должен был доказать свою дееспособность. При этом Япония чувствовала необходимость в том, чтобы диверсифицировать политические связи, сосредоточенные исключительно на США.

В 1973 г. к ЕЭС впервые присоединились новые страны: Великобритания, Дания и Ирландия, увеличив число государств-членов до девяти. Вступление в ЕЭС Великобритании значительно упрочило позиции этого объединения в глазах Японии, поскольку эта страна традиционно являлась ее ключевым партнером в регионе, будучи ближайшим союзником США.

Первые попытки налаживания диалога по вопросам, выходящим за рамки торгового сотрудничества, предпринимались в 1970-х гг.

В мае 1973 г. по результатам визита министра иностранных Японии Охира Масаёси (яп. 大平正芳, 1972–1974 гг.) в Брюссель было выпущено совместное коммюнике, в котором затрагивались не только традиционные вопросы торгового урегулирования, но и перспективы возможного сотрудничества по линии Восток-Запад, расширения ЕЭС, а также финансовый и энергетический блоки. Тогда же было решено учредить регулярные консультации на высшем уровне между комиссией ЕЭС и Правительством Японии каждые полгода для решения торгово-экономических вопросов [Gilson 2000, p. 26–27].

В октябре 1974 г. открылась постоянная миссия ЕЭС в Токио, в 1979 г. – постоянная миссия Японии в Брюсселе. Начиная с 1978 г. проводились ежегодные встречи между представителями Японии и Европейского Парламента [Frattolillo 2016, p. 36].

Зарождение японо-европейского политического диалога можно отнести к началу 1980-х гг.

Первыми скоординированными внешнеполитическими решениями стали совместное с США бойкотирование Олимпийских игр в Москве в 1980 г. и введение экономических санкций против СССР в ответ на ввод советских войск в Афганистан [Iwanaga 2000, p. 31]. Несколько крупных международных событий этого периода также способствовали зарождению

и развитию политического диалога: это ирано-американский кризис 1979 г. и ракетный кризис в Европе в середине 1980-х гг.

В ответ на захват заложников иранскими радикалами в американском посольстве в Тегеране 4 ноября 1979 г. ЕЭС и Япония, как ближайшие союзники США, также должны были выразить свою оценку произошедшему. Если Вашингтон полностью разорвал отношения с Тегераном и заморозил иранские активы в США, реакция Брюсселя и Токио была более сдержанной, хотя и солидарной. Новым явлением стала выработка совместного решения между ЕЭС и Японией. В апреле 1980 г. послы Японии и стран-членов ЕЭС в Тегеране выразили совместный протест в отношении президента Ирана. 21 апреля 1980 г. японский министр иностранных дел Окита Сабуро (大来 佐武郎, 1979–1980 гг.) с пятью европейскими коллегами согласовали ужесточение санкций против Ирана [Gilson 2000, p. 31].

В ходе ракетного кризиса в Европе, когда на советско-американских переговорах обсуждалась возможность ликвидации ядерных сил промежуточной дальности только с европейской территории, премьер-министр Японии того времени Накасонэ Ясухиро (中曾根康弘, 1982–1987 гг.) выступил жестко против этой идеи. Он заявил, что в результате принятия стратегии «европейского нуля» вместо «глобального нуля» Советский Союз может передислоцировать ядерный потенциал с европейского военного театра на азиатский, что создаст существенную угрозу для безопасности Японии. Решение было найдено на саммите Большой семерки 1983 г. в г. Уильямсбург, США, когда лидеры европейских стран, США и Японии совместно пришли к заключению о том, что безопасность стран Семерки является «неразделимой». Впоследствии, на советско-американских переговорах 1987 г. стороны сошлись на концепции «глобального нуля» [Tsuruoka 2006, p. 378].

В течение 1980-х гг. состоялся ряд переговоров, направленных на выработку общих позиций. Такие переговоры, например, прошли в январе 1983 г., когда в повестку входили, в том числе, вопросы взаимоотношений со странами третьего мира, инициативы в области науки, окружающей среды, энергетики. В марте 1983 г. было решено учредить регулярные встречи на уровне министров иностранных дел Японии и страны-председателя ЕЭС с периодичностью раз в полгода [Мукал 2011, p. 55–56].

Резкое изменение международной обстановки в 1989–1991 гг. в связи с распадом СССР и всего социалистического блока означало окончание холодной войны и масштабную перестановку сил во всем мире. В изменившейся международной обстановке стало возможным подписание первого всеобъемлющего соглашения между Японией и ЕС, который подвел своеобразный итог развитию отношений в 1970-х – 1980-х гг. – Гаагской декларации.

### **Гаагская декларация: начало институционализации отношений**

Совместная декларация об отношениях между Европейским Сообществом и его государствами-членами и Японией, известная как Гаагская декларация, была подписана 18 июля 1991 г. Подписание документа стало важным шагом в развитии японо-европейского диалога: он задал четкую структуру политическому диалогу и ясно очертил принципы взаимодействия. Созданию и подписанию документа способствовали несколько обстоятельств.

Во-первых, торговые разногласия между Японией и ЕЭС сохранялись, а действенного механизма для управления торговыми отношениями и смягчения трений по-прежнему не существовало.

Во-вторых, в то время как двусторонние связи Японии с отдельными европейскими государствами развивались достаточно активно, взаимодействие с ЕЭС как единым надгосударственным образованием пребывало в неопределенном состоянии. Длительные, но несистематические контакты нуждались в официальном оформлении [Gilson 2000, p. 91–92].

Во время саммита «Большой семерки» 1990 г. в Хьюстоне, США, представители японской делегации узнали о планах по заключению декларации между ЕЭС и США, которая устанавливала организационные рамки для взаимодействия между двумя сторонами, определяла основные сферы сотрудничества<sup>10</sup>. Японское Министерство иностранных дел выдвинуло аналогичное предложение Европейской комиссии, известное как «предложение Овада» по фамилии ответственного за него заместителя министра иностранных дел Японии Овада Хисаси (小和田恆, 1989–1991 гг.). На основе «предложения Овада» и началась работа над текстом декларации [Keck 2015, p. 112–113].

Гаагскую декларацию в утвержденной редакции подписали во время первого саммита Япония-ЕЭС 18 июля 1991 г.<sup>11</sup>

В политической сфере были приняты следующие принципы:

- содействие урегулированию международных и региональных конфликтов и укреплению ООН и других международных организаций;
- поддержание социальной системы, основанной на свободе, демократии, верховенстве закона, защите прав человека и рыночной экономике;
- расширение политических консультаций и, насколько это возможно, координации внешнеполитических решений, которые могут повлиять на сохранение мира и стабильности, включая вопросы международной безопасности, такие как нераспространение ядерного, химического и биологического оружия, нераспространение ракетных технологий и международного трансфера обычных вооружений.

В сфере глобальной политики стороны договорились:

- поддерживать стремление развивающихся стран, особенно беднейших из них, достичь прогресса в политическом и экономическом развитии;
- объединять усилия перед лицом глобальных вызовов, таких как вопросы охраны окружающей среды, сохранение природных ресурсов и энергоносителей, терроризм, международная преступность и торговля наркотиками.

В качестве регионов, представлявших интерес для обеих сторон, указывались Центральная и Восточная Европа на одной части Евразийского континента и Азиатско-Тихоокеанский регион – на другой.

Можно констатировать, что декларация носит достаточно общий характер, содержит известные принципы и идеи. В этом смысле ее принятие вряд ли можно назвать реальным прорывом в отношениях между Японией и ЕЭС. Главный смысл, который содержался в этом документе, – создание настоящей, прочной институциональной основы для дальнейшего развития двусторонних контактов, а также системы, в которой могли более конструктивно решаться торговые споры.

Практическое значение имел консультационный механизм, введшийся для реализации указанных целей декларации. Он включал:

1. Ежегодные саммиты поочередно в Европе и Японии, в которых участвуют, с одной стороны, президент Европейского Совета и президент Европейской комиссии, и, с другой стороны, премьер-министр Японии;
2. Ежегодные встречи на министерском уровне между представителями Европейской комиссии и Правительства Японии;
3. Проводимые дважды в год консультации между министром иностранных дел Японии и «внешнеполитической тройкой» ЕС, в которую входят два министра от стран ЕС и член Европейской комиссии, отвечающий за внешнеполитические связи;

---

<sup>10</sup> Речь идет о Трансатлантической декларации, заключенной между ЕЭС и США в 1990 г.

<sup>11</sup> Joint Declaration on Relations between The European Community and its Member States and Japan. July 18, 1991. <https://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/overview/declar.html> (дата обращения: 31.08.2023).

4. Проведение регулярных брифингов с обеих сторон по ключевым вопросам внешней политики.

В дальнейшем Япония и ЕС приняли ряд документов, конкретизирующих их позиции. В 1995 г. Европейская комиссия опубликовала доклад «Европа и Япония: следующие шаги»<sup>12</sup>, в котором при наличии политической повестки очевидный упор делался на экономическую составляющую. Также был принят ряд отдельных совместных программ Японии с крупнейшими странами ЕС – Великобританией, Германией и Францией [Togo 2010, p. 271–273].

Главной заслугой подписания Гаагской декларации стал вывод отношений с обсуждения экономических конфликтов на более широкую платформу политических и глобальных вопросов. На этой основе Япония и ЕЭС продолжили строить диалог, который в течение 1990-х гг. потерял накал предыдущих десятилетий: экономическая ситуация «выровнялась» за счет успешной интеграции стран-членов ЕЭС в Европейский Союз и захватившей Японию с 1990 г. рецессии. Несмотря на то, что торговый баланс в первой половине 1990-х гг. продолжал сводиться в пользу Японии, готовность обеих сторон идти на компромиссы позволила вывести отношения на уровень бесконфликтного диалога, на котором они пребывают и сегодня.

Среди причин, позволивших Японии и ЕЭС прийти к политическому соглашению и сгладить противоречия 1970-х – 1980-х гг., можно назвать:

1. Важность европейского рынка для Японии, нуждавшейся во внешних рынках на фоне торговых споров с США и падением курса иены в 1971 г., а следовательно – готовность идти на компромиссы с требованиями руководства ЕЭС.

2. Япония, в течение рассматриваемого периода ориентированная на отношения почти исключительно с США, нуждалась в дружественных отношениях с альтернативными игроками, наиболее близкими из которых по степени политического и экономического развития были страны ЕЭС. Этому способствовало и то, что вес объединения в глазах руководства Японии постепенно рос с присоединением новых государств-членов.

3. Брюссель к концу 1980-х гг. пересмотрел свою позицию в отношении Японии: от защиты внутреннего рынка путем импортных квот и требований искусственного ограничения экспорта со стороны Японии европейцы перешли к стремлению изучить и понять Японию и японский рынок, чтобы более эффективно взаимодействовать с этой страной.

## Заключение

Торговые конфликты, которые иногда характеризуют как «торговые войны», развернулись в 1970-х – 1980-х гг. из-за стремительного роста дефицита ЕЭС в торговле с Японией. Для гармонизации торговли руководство ЕЭС прибегало к различным формам стимулирования собственного экспорта в Японию и давления на партнера с целью ограничить японский экспорт в страны ЕЭС. Недовольство европейской стороной японскими торговыми практиками было отчасти справедливым – японский рынок действительно был более закрытым в сравнении с другими ведущими экономическими державами из-за применяемых нетарифных мер, внутренней структуры японского рынка, продиктованной традицией и историей страны, из-за государственного регулирования рынка. Однако встать на путь нормализации экономических отношений европейцам удалось лишь когда в политическом и экономическом истеблишменте ЕЭС созрело понимание того, что успех японцев связан не только с указанными «нечестными» с точки зрения европейцев практиками, но и объективными обстоятельствами – большей эффективностью японских предприятий и конкурентоспособностью японских товаров.

<sup>12</sup> Europe and Japan: the Next Steps. Communication from the Commission to the Council. March 8, 1995. <http://aei.pitt.edu/4316/1/4316.pdf> (дата обращения: 05.09.2023).

Возвращаясь к обозначенной во введении цели исследования, можно сформулировать факторы, которые воздействовали на японо-европейские отношения в 1970-х – 1980-х гг.

Установлению полноценного политического диалога между Японией и ЕЭС на фоне торговых противоречий препятствовали, во-первых, фиксация европейцев на торгово-экономических вопросах и сознательное игнорирование политических тем несмотря на стремление Японии включать в повестку вопросы более широкого спектра.

Во-вторых, большое значение имело отсутствие общей политической повестки, что проистекало из географии: принадлежность к разным регионам определяла разнородность внешнеполитических проблем, для решения которых можно было бы объединять усилия.

В-третьих, во внешней политике оба актора ориентировались на США, которые в достаточной мере обеспечивали их безопасность и снимали необходимость искать новые партнерства.

Институционализация отношений Японии и ЕЭС в 1991 г. стала возможна в условиях окончания холодной войны и первых попыток диверсифицировать политические связи. Также этому способствовало признание японской стороной субъектности ЕЭС благодаря расширению и успешной интеграции. Со стороны европейцев политическое сближение следовало за осознанием необходимости изучать японские торговые практики, японское общество, японскую политическую систему, чтобы облегчить решение торговых споров и выстроить конструктивный регулярный диалог.

Таким образом, путь Японии и ЕЭС от торговых войн к политическому соглашению лежал в углублении понимания друг друга, признании Японией самостоятельной роли ЕЭС в европейской политике и европейцами – эффективности японской экономической модели. Создание фундамента политических отношений с подписанием Гаагской декларации 1991 г. обеспечило развитие диалога в последующие десятилетия, лейтмотивом которого станет приверженность обеих сторон ценностям демократии и ориентация на США во внешней политике и безопасности. Сглаживание экономических противоречий в течение 1990-х гг. и отсутствие базовых противоречий – ценностных или территориальных конфликтов, проблем исторической памяти, приведет к установлению в 2000-х гг. лишнего глубокого наполнения, но равноправного и гармоничного диалога.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Журкин В.В. Структуры и инструменты внешней политики ЕС. *Европейский Союз в поиске глобальной роли: политика, экономика, безопасность* / под ред. Ал.А. Громько и М.Г. Носова. Москва: Весь мир. 2015. С. 15–28.
- Молодякова Э.В. Отношения Японии со странами Западной Европы. *Внешняя политика Японии: история и современность* / под ред. Э.В. Молодяковой. Москва: «Восточная литература» РАН. 2008. С. 190–207.
- Носов М.Г. ЕС-Япония: отношения без конфликтов. *Европа и Азия: экономика, политика, безопасность*. Москва: Институт Европы РАН: «Русский сувенир». 2010. С. 45–64.
- Хаферкамп В. Япония и ЕЭС: нелегкое партнерство. Реферат доклада, подготовленный Н. Н. Ивановой. *Обострение межимпериалистических противоречий (США-Западная Европа-Япония)*. Реферативный сборник. Москва: ИНИОН. 1982. С. 182–184.

## REFERENCES

- Haferkamp, W. (1982). Yaponiya i EES: nelegkoe partnerstvo. Referat doklada, podgotovlenniy N. N. Ivanovoi [Japan and the EEC: Uneasy Partnership. Summary of the Report, Prepared by N. Ivanova]. In *Obostrenie*

- mezhimperialisticheskikh protivorechii (SSHA-Zapadnaya Evropa-Yaponiya). Referativnyi sbornik* [Exacerbation of Inter-Imperialist Contradictions] (pp. 182–184). Moscow: INION. (In Russian).
- Molodyakova, E. (2008). Otnosheniya Yaponii so stranami Zapadnoi Evropy [The Relations Between Japan and the Western European Countries]. In E. Molodyakova (Ed.), *Vneshnyaya politika Yaponii: istoriya i sovremennost'* [Japan's Foreign Policy: History and the Present Time] (pp. 190–207). Moscow: "Vostochnaya literatura" RAN. (In Russian).
- Nosov, M. (2010). ES-Yaponiya: otnosheniya bez konfliktov [EU-Japan: Relations Without Conflicts]. In M. Nosov, *Evropa i Aziya: ekonomika, politika, bezopasnost'* [Europe and Asia: Economics, Politics, Security] (pp. 45–64). Moscow: Institut Evropy RAN; "Russkii souvenir." (In Russian).
- Zhurkin, V. (2015). Struktury i instrumenty vneshnei politiki ES [Structures and Instruments of the EU Foreign Policy]. In Al. Gromyko & M. Nosov (Eds.), *Evropeiskii Soyuz v poiske global'noi roli: politika, ehkonomika, bezopasnost'* [The European Union in Search for a Global Role: Politics, Economics, Security] (pp. 15–28). Moscow: Ves' mir. (In Russian).

\* \* \*

- Conte-Holm, M. (1996). *The Japanese and Europe. Economic and Cultural Encounters*. Athlone.
- Frattoillo, O. (2016). *Diplomacy in EU-Japan Relations. From the Cold War to the Post-Bipolar Era*. Routledge.
- Gilson, J. (2000) *Japan and the European Union: A partnership for the twenty-first century*. Palgrave Macmillan.
- Hardy, M. (2015). 1970–1982: Growing difficulties and the GATT procedure. In J. Keck, D. Vanoverbeke, & F. Waldenberger (Eds.), *EU-Japan relations, 1970–2012: From confrontation to global partnership* (pp. 27–57). Routledge.
- Iwanaga, K. (2000). Europe in Japan's Foreign Policy. In B. Edstrom (Ed.), *The Japanese and Europe. Images and Perceptions*. Stockholm University Japan Library.
- Keck, J. (2015) 1987–1990: Keeping relations on an even keel. In J. Keck, D. Vanoverbeke, & F. Waldenberger (Eds.), *EU-Japan relations, 1970–2012: From confrontation to global partnership* (pp. 78–110). Routledge.
- Mohler, R., & Van Rij, J. (2015). 1983–1987: Export moderation as a panacea or can Japan change? In J. Keck, D. Vanoverbeke, and F. Waldenberger (Eds.), *EU-Japan relations, 1970–2012: From confrontation to global partnership* (pp. 58–77). Routledge.
- Mykal, O. (2011). *The EU-Japan Security Dialogue: Invisible but Comprehensive*. Amsterdam University Press.
- Nelson, P.A. (2012). The Lisbon Treaty effect: Toward a new EU-Japan economic and trade partnership? *Japan Forum*. 24(3), 339–368. <https://doi.org/10.1080/09555803.2012.699456>
- Togo, K. (2010). *Japan's foreign policy, 1945-2009: The quest for a proactive policy*. Brill.
- Tsuruoka, M. (2006). EU to nihon. Pātonāshippu-no kōzu [The EU and Japan. Partnership Pattern]. In T. Tanaka, K. Shōji (Eds.) *EU tōgō no kiseki to bekutoru. Toransunashanaruna seiji shakai chitsujo keisei-e no mosaku* [General development path and vector of the EU. In search for its place in the emerging transnational political order] (pp. 371–395). Keiō gijuku daigaku shuppansha. (In Japanese).
- Wilkinson, E. (1980). *Misunderstanding. Europe vs. Japan*. Chūōkōronsha.

---

Поступила в редакцию: 05.10.2023

Received: 05 October 2023

Принята к публикации: 22.01.2024

Accepted: 22 January 2024