

*Данильченко Сергей Леонидович*

д-р ист. наук, профессор, советник директора  
Филиал ФГБОУ ВО «Московский государственный  
университет им. М.В. Ломоносова» в г. Севастополе  
г. Севастополь

## **ВКЛАД ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ СССР (1920–1930-Е ГГ.)**

*Аннотация:* как отмечает автор данной статьи, западный вклад в отечественное производство с 1917 по 1930 год значителен. Основные усилия направлялись на приобретение зарубежных технологических процессов, обучение кадров из политически надежных инженеров и установление основ для организации исследовательских институтов. Трансфертный аспект экономической модернизации СССР был успешным. От нулевого производства в 1922 году Советский Союз пришел к восстановлению дореволюционного уровня в 1928 году.

*Ключевые слова:* экономическая модернизация, концессии, инвестирование капитала, импорт оборудования, трансферт технологий, трансферт квалификаций.

Роль иностранного капитала в становлении советской экономической модели не нашла достойного отражения в отечественной исторической науке. Чтобы объективно ответить на данный вопрос необходимо определить степень и меру использования концессий в интересах восстановления народного хозяйства и промышленного преобразования нашей страны. Речь идет не только об экономических последствиях, связанных с инвестированием капитала, импортом оборудования и его использованием. Принципиальное значение имел социальный аспект – подготовка кадров, обучение рабочих, инженеров, техников, повышение их квалификации, общее расширение кругозора. Замалчивание этой проблематики дает искаженное представление о концессионной политике Советского государства. Действительно, концессионная практика не получила должного развития, так как не удалось реализовать даже те решения, которые официально

были приняты. Что же удалось сделать, каковы конкретные результаты использования концессий? Кто был прав – те, кто ратовал за развитие концессионной политики, или те, кто выступал за ее ограничение и даже свертывание?

Концессии рассматриваются нами в трех формах, каждая из которых относится к определенному организационному типу. Первый тип – чистая концессия – соглашение с иностранным предпринимателем, который по договору с Советским правительством обязывался организовать, оборудовать и эксплуатировать предоставленные предприятия в соответствии с доктриной «узуфрукт», т.е. без приобретения прав собственности. Иностранная компания получала прибыль, облагаемую налогом. Во всех случаях от концессионера требовалось инвестировать капитал и предоставлять новейшие западные технологии и оборудование. Второй тип – смешанное общество, в котором советские и иностранные участники обладали равными правами – вначале 50:50, позже – 51:49. Правление возглавлял советский председатель, который имел решающий голос в спорных ситуациях. Иностранные компании инвестировали капитал, технологии и управленческий опыт, а советская сторона обеспечивала условия работы. Смешанные общества являлись кредитными или контрактными концессиями. Если первые два типа признаны концессиями, то договоры о технической помощи – Тип III – обычно ими не считаются. В сущности, III Тип являлся «обратной технической концессией», с помощью которой Советское государство платило за эксплуатацию иностранных технологических ресурсов [1]. Доход зарубежного участника технического соглашения определялся контрактом, а не только прибылью, полученной предпринимателем. Не все соглашения оформлялись контрактом. Например, конкурс на проект завода «Локомотив» в 1927 году не имел контрактного оформления в виде концессии, хотя имел элементы технологического перевода.

Все известные концессии группируются в эти три категории. Общая связь между ними – механизм перевода – «трансферта» – западных технологий и квалификаций, несмотря на то, что только I и II Типы трансфертировали капитал. В начальный период НЭПа использовались концессии I и II Типа, а с середины

1920-х годов последние были заменены договорами о технической помощи, импортом оборудования и целых заводов. Все концессионные соглашения требовали трансферта новейших западных технологий, а некоторые из них появились именно с этой целью. После приобретения отраслевых технологий концессии покупались или экспроприировались, а технологические процессы дублировались советскими заводами, что дополнялось покупкой или присвоением чертежей и патентов. Этот процесс распространялся даже на сельское хозяйство. Так, покупка породистого скота обеспечивала ускоренное размножение, т.е. происходило воспроизведение племенного фонда. Таким образом, основным вкладом иностранных концессий являлся не объем инвестированного капитала, а трансферт новейших технологий в советскую экономику. Перевод технических знаний осуществлялся как через концессии, так и посредством привлечения западных инженеров и экспертов и стажировки советских инженеров и рабочих на иностранных заводах. Число советских граждан, командированных за границу, увеличилось со 131 в 1925–26 гг. до 260 в 1926–27 гг. Осенью 1926 года в советской промышленности работало 135 иностранных инженеров [2]. К осени 1927 года это число возросло до 197 человек [3]. Иногда трансферт принимал легко просматриваемые формы. Например, во время индустриализации значительно возросло число американских технических и научных журналов, выписанных Советским правительством. В Советской России 1920-х годов западный технический персонал, инженеры-консультанты и независимые предприниматели были обычным явлением [4]. Технологический перевод имел множество форм, в зависимости от политических и экономических обстоятельств изучаемого периода. После 1929 года концессии стали заменяться другими формами технологического перевода, но с 1917 по 1929 год они являлись главным средством получения западных технологий.

Отвечая на вопрос о том, в какой мере концессионная политика заинтересовала западных предпринимателей и специалистов, необходимо обратить внимание на то, что они знали о России, в какой степени были подготовлены к развертыванию концессионной деятельности. По их мнению, СССР унаследовал,

правда, в реорганизованном виде, промышленную структуру царской России. Она состояла из нескольких сотен средних и больших предприятий, расположенных в городских центрах, особенно в Петрограде и Москве. Эти промышленные предприятия дополнялись большим числом самообеспечивающихся горных предприятий в Донбассе и на Урале. Оценивая российский экономический потенциал, английский историк М. Добб не разделял взгляда тех, кто считал, что «прежняя Россия до 1917 года была похожа на Индию, с одной стороны, и на юго-восточную Европу, с другой стороны» [5]. До Октябрьской революции производилось большое количество аэропланов и автомобилей по местным русским проектам. Первая русская индустриализация, ограниченная несколькими населенными центрами, создала современные эффективные заводы, действовавшие в масштабах, сравнимых с любыми другими в мире. На эту структуру не повлияла Октябрьская революция. Интервенция не разрушила главные производящие районы. Повреждения имелись в железнодорожной системе Донбасса и Сибири. Но промышленность Петрограда, в основном, действовала. Значительный промышленный ущерб интервенты нанесли украинской сахарной промышленности и шахтам Урала и Донбасса. Зарубежные историки задают резонный вопрос – откуда же возник экономический разгром 1921–1922 годов, раз он не был вызван последствиями интервенции? Реальную ситуацию в стране они связывают с последствиями Гражданской войны. Когда заводы практически бездействовали, находились в состоянии «технической консервации», трудовая дисциплина упала, квалифицированные рабочие, инженеры и управляющие бежали за границу или в деревни. Производительность труда снизилась до нулевого уровня, последовал продовольственный кризис. Разрушение жизнеспособной экономики ускорили инфляция рубля, декрет «о немедленной демобилизации промышленности», «бесплатные» коммунальные услуги и замещение квалифицированных управляющих неквалифицированными пролетариями. К августу 1922 года советская экономика приблизилась к краху. Эта экономическая катастрофа, следовавшая после революции, не имеет ничего похожего в истории индустриаль-

ного общества. В середине 1922 года советская промышленность бездействовала. Немедленно требовалось, во-первых, запустить стоявшие заводы, и, во-вторых, модернизировать оборудование. После того, как было испробовано несколько альтернативных возможностей, большевики решили уплотнить экономическую систему, сгруппировав промышленность в тресты и превратив мелкие и недействующие предприятия в частные с участием иностранного капитала. Как сообщалось в «Красной газете», тресты преследовали двойную цель – получить капитал и помощь из-за рубежа и оставить контролирующие функции в руках государства [6].

Первоначально Советская власть намеревалась поощрить иностранное участие только в тех отраслях народного хозяйства, для подъема которых не хватало собственных сил. Большинство трестов надеялось на помощь Запада, особенно в электротехнической и нефтяной промышленности, где технологический прогресс невозможен без иностранной помощи. Трестирование и технологический трансферт развивались одновременно как параллельные экономические явления советской действительности 1920-х годов. Вначале был сделан отбор среди важнейших отраслей промышленности. Государство оставило за собой ключевые секторы экономики – железные дороги, горную промышленность и машиностроение. Несколько важных отраслей, таких как производство тормозов для железных дорог (завод «Вестингхауз») и приводных механизмов (завод «Ситроен»), оставили в руках иностранцев. Большевики-прагматики осознавали свою неспособность руководить этими довольно сложными предприятиями. После отбора действующие объекты отделялись от недействующих. Нерентабельные предприятия выводились за рамки трестовской структуры, после чего предлагались иностранным фирмам как концессии – завод красящих веществ – «Бергеру и Вирту», металлургический завод – «Бергману», котельный завод – «Каблитцу», текстильные фабрики – АИК, а также шахты Ленской золотопромышленной области, Кемерово и др. В итоге, из сферы деятельности трестов исключили комплексные предприятия, требовавшие долгосрочной иностранной помощи, и предприятия,

которые требовали существенной модернизации. Они сдавались в аренду иностранным предпринимателям, как чистые концессии. Государственная промышленность объединилась в тресты. На некоторых заводах, особенно электротехнических и машиностроительных, «белые инженеры» заняли должности неквалифицированных «красных директоров».

В критический момент лета 1922 года Германия и СССР подписали в Рапалло экономические и военные протоколы. Эти соглашения стали основой для трансферта германской технической помощи. Более двух тысяч германских инженеров и техников вместе со значительными инвестициями хлынули в Россию для спасения ее разрушенной экономики от гибели [7]. Германский военный трансферт являлся частью более широкого экономического сотрудничества и включал, как реконструкцию русской промышленности, так и непосредственно военное строительство, которое находилось под контролем Gesellschaft zur Forderung Gewerblicher Unternehmungen (GEFU) с капиталом в 75 млн рейхсмарок. В советско-германские планы входило возобновление деятельности двух авиационных заводов «Юнкерс» – в Филях – изготовление моторов «Мерседес-Бенц» и в Тверской области – изготовление цельнометаллического самолета, а также построение завода по производству ядовитых газов в Самарской губернии и организацию фабрик для производства артиллерии, снарядов и подводных лодок. Основная германская авиабаза размещалась в Липецке. Она была основана на ассигнования из германского военного бюджета, а в дальнейшем – Рур-фонда – Фонда помощи рабочим Рура. Эта база использовалась, как Германией, так и Россией, для обучения пилотов и испытания новых самолетов. Почти все материалы отправлялись из Германии смешанными обществами «Дерутра» и «Русгерторг» окольными железнодорожными путями. Только лес и камень поставлялся СССР. В конце 1924 года в Липецке размещалось около 60 германских пилотов и 100 человек технического персонала. Эта группа называлась Четвертой эскадрильей ВВС Красной армии [8]. Генерал Фон Сект создавал рейхсвер, обходя Версальский договор, вооружал его новейшим оружием, которое строилось и испытывалось на советской территории. Офицеры и генералы Красной

Армии проходили стажировку в Германии, оборонная промышленность СССР получала новые технологии [9]. Германская военно-техническая помощь дополнялась широкомасштабными закупками оборудования и деталей в Европе. Авиационные производители подписали контракты о технической помощи, обучали русских инженеров, посылали своих специалистов и проектировщиков строить и оборудовать авиационные заводы. Французская авиапромышленность разделила поровну с американской кредит на строительство воздушных сил СССР. Э. Саттон рассказывает почти детективную историю с поставками в Советский Союз американских моторов «Либерти» и более совершенных моторов «Куртис» [10]. К 1929 году военное могущество Красной Армии всецело основывалось на иностранных вооружениях и военной технологии. По мнению зарубежных авторов, к концу 1922 года Советский Союз почувствовал себя достаточно сильным, чтобы возобновить экспорт зерна и национализацию частных предприятий. Советское государство не только выжило с германской технической помощью, но в 1924 году вернулось на путь государственного контроля над промышленностью. Более 300 тысяч частных предприятий были закрыты за несколько месяцев [11]. Частные элементы уничтожались, а их место вновь занимало государство.

Одновременно с Рапалльскими военными и экономическими протоколами Советское правительство заключило соглашение о техническом содействии с американской компанией «Интернэшнл Барнсдалл», которая остановила упадок Бакинских нефтяных месторождений, модернизировала производственную технику и сделала этот район наиболее важным источником получения иностранной валюты. «Интернэшнл Барнсдалл» создала нефтяной экспорт СССР, применив в Баку новейшую бурильную и насосную технологию. К концу 1920-х годов 80% советского нефтяного бурения проводилось американскими техниками. Все рафинирующие заводы построили иностранные компании, но только одна – «Стандарт Ойл» – имела в Батуми концессию. Многочисленные концессии II и III Типов предоставлялись в угольной и горнодобывающей промышленности, включая самую большую концессию – «Лена – Голдфилдс», которая управляла

отдельными, широко разбросанными промышленными комплексами. В химической промышленности концессии способствовали получению технологии производства синтетического аммиака, азотных и серных кислот и созданию целой отрасли – производства сжатых газов. «Дюпон», «Казаль» и «Нитроген Инжиниринг» создали прочную основу для развития химических комплексов во время первой пятилетки – Березники-Соликамск (завод синтетического аммиака, хлорный завод), Чернореченск (синтетический аммиак и азотная кислота) и комплекс в Бобриках (синтетический аммиак).

«Социализм – это электрификация», – говорил В.И. Ленин. Его слова вполне осуществились с помощью иностранного капитала. Все электростанции, построенные в этот период – угольные, торфяные, гидроэнергетические, основывались на западных технологиях. Оборудование станций поставлялось из-за границы, или советские станции строились с технической помощью – Тип III концессий. Электростанции Свири, Шатуры, Штеровки и Иванова использовали генераторы, привезенные и установленные западными инженерами, Волховская и Днепрогэс – как импортированные, так и советские. Электропромышленность СССР воспользовалась услугами «Веркстаден – Кристинегамм» и АСЕА (Швеция), «Ньюпорт Ньюз» и «Дженерал Электрик» (США), «Крупп» (Германия), «Метрополитен-Виккерс» (Великобритания) и «Браун-Бовери Компани» (Швейцария) [12]. Гордость СССР – Днепрогэс – строился под наблюдением американской компании «Купер Инжиниринг». Первоначально предполагалось несколько форм участия иностранных предпринимателей – подрядно-кредитная форма, концессия на постройку и эксплуатацию до 30 лет, смешанное общество [13]. В этом проекте было решено использовать американскую технологию, передовую в этой отрасли. Как отмечала «Экономическая жизнь», «Соединенные Штаты – страна, в которой электроэнергия используется, где возможно. СССР тоже должен стать такой страной» [14]. Одновременно велись переговоры с четырьмя фирмами. Наиболее приемлемым оказалось предложение уважаемой в США компании полковника Хью Купера – «Купер Инжиниринг», построившей несколько электростанций. В отчете комиссии по Днепрострою председателю



Главконцесскома Л.Д. Троцкому отмечалось: «мы полагаем, что причиной, побудившей Купера на этот шаг, является его доподлинный американизм, который толкает его, имеющего предельные достижения в области строительства в Америке, на расширение своей деятельности вне ее пределов, и по-американски он решается на самый «эксцентричный» шаг – попытку организации финансирования крупного предприятия именно в России» [15]. Кроме компании Купера был подписан договор с «Сименс» на проведение наблюдения за строительством дамбы. На Днепрогэсе использовались турбины, общей стоимостью 2,5 млн долларов, предоставленные «Дженерал Электрик» в кредит на пять лет. Паровые котлы поставила фирма «Ньюпорт Ньюз».

Процесс приобретения технологий не сложен. На начальной стадии с помощью иностранного капитала, осуществлялись восстановление и пуск заводов, унаследованных от царской России. Вторая стадия – импортное оборудование, которое устанавливалось иностранными инженерами. Вместе с оборудованием, техническими чертежами, консультациями и инженерной квалификацией приобретались технологии. Обычно западная компания жертвовала какими-то техническими разработками, чтобы получить крупный заказ на поставку капитального оборудования, его установку и монтаж. Потом следовало замещение импортных машин отечественными. Конечная стадия наступала тогда, когда начинали использовать только отечественное оборудование. В таких отраслях промышленности, как металлургия, машиностроение и электропромышленность, соглашения заключались между трестами, а чаще отдельными заводами, и западными компаниями на пуск и переоборудование предприятий по новейшим технологиям. АЭГ, «Дженерал Электрик» и «Метрополитен – Вилкерс» стали крупнейшими партнерами СССР в машиностроении. Техническая помощь до середины 1920-х годов поступала исключительно из Германии. Немецкие специалисты работали на большинстве крупных горных и промышленных предприятий в тесном сотрудничестве со старыми русскими инженерами. Советское руководство беспокоило огромное влияние иностранных специалистов на совет-

скую техническую интеллигенцию. По Шахтинскому делу пять германских инженеров АЭГ были осуждены по обвинению в «контрреволюционной деятельности с целью дезорганизации и разрушения угольной промышленности» [16]. По мнению зарубежных историков, выбор Шахт не случаен – там произошел острый конфликт между «красными» и иностранными инженерами. Польский министр иностранных дел считал, что за германских инженеров ухватились, «как за козлов отпущения из-за всеобщей неэффективности» [17]. Русский эмигрант Н. Бассехес полагал, что «ГПУ впутало в Шахтинский процесс официальные германские учреждения и германскую промышленность», чтобы «таким путем скомпрометировать наиболее видных сторонников германо-советского сближения, например, доктора Феликса Дейча – директора Всеобщей Компании Электричества» [18].

К концу десятилетия Советское правительство переориентировалось на техническую помощь США. Из договоров, оставшихся в силе к середине 1929 года, 27 – заключались с германскими компаниями, а оставшиеся – с британскими и французскими фирмами. За последние 6 месяцев 1929 года число технических договоров с американскими фирмами подскочило до 40. Американские специалисты служили почти во всех трестах, включая Гипроцветмет, Сельмашстрой, Стеклострой, Гипронефть, Резинотрест, Центробум, Зернотрест и др. [19]. Большое число американских специалистов было занято в ключевых отраслях. Например, в 1929 году 66 иностранных инженеров работало в трех трестах – Точмехе, Мосстрое и Химтресте [20]. Сфера их занятости простиралась от ирригации до кондитерского производства. В СССР знали, что американцы, «которые научили весь мир скорости и эффективности, для которых препятствия не существуют», являются лидерами во многих отраслях и, более того, «они не слишком тщательно охраняли свои производственные секреты». Конкуренция заставила американские корпорации ознакомить промышленность СССР с важными техническими процессами. Американские предприниматели понимали, что если они откажутся от советских заказов, их получают западноевропейские конкуренты. Химический гигант «E.I. Du Pont de Nemours and Co» долго отвергал

предложения Советского правительства. Когда Амторг в 1927 году пытался привлечь «Дюпон» в концессию по производству бумаги и искусственного шелка, президент компании Ламмот Дюпон отказался. «По существующим условиям нам трудно понять, что нас могло бы заинтересовать», – ответил он. Советские представители упорствовали. Они хотели, чтобы химическая фирма помогла в строительстве новых заводов и обучении советских инженеров и техников в США. В начале 1929 года компания согласилась продать технологию окисления аммиака и производства удобрений тресту Химстрой [21]. Советское руководство считало, что оно не придерживается «ни английской, ни германской, ни американской ориентации. В каждой стране мы хотим взять в тех отраслях, в которых она достигла наибольших успехов. Когда у нас были проблемы с модернизацией нефтяной, автомобильной и тракторной промышленности, мы обратились к Соединенным Штатам. Когда это было с химической промышленностью, мы попросили германской помощи, и у нас нет недостатка в помощи, куда бы мы не обратились» [22].

Значение иностранной технической помощи тем более важно, если учесть, что 72% всех директоров заводов имели только начальное образование, а 35% не имело образования вообще. Необходимо отметить, что иностранные фирмы могли поставить низкое по качеству оборудование. Иногда машины покупались еще до сооружения завода. В некоторых случаях завод и оборудование не соответствовали друг другу, как это было с бумажной фабрикой в Ленинграде. Концессионная Комиссия ВСНХ в отчете о технической помощи иностранных специалистов за 1927–1928 гг. отметила, что выполнение целого ряда договоров замедлено. Одна из причин – неудовлетворительная постановка наблюдения за договорами о технической помощи в Главных Управлениях и Трестах. Тресты и предприятия не анализировали результаты технического содействия, не давали оценку качества работ, выполняемых иностранными специалистами, а также допускали параллельные договоры в одной отрасли промышленности. Из-за отсутствия средств для покупки лицензии советские инженеры копировали западную

машину и получали копию, худшую, чем оригинал [23]. Производство качественной продукции требовало соответствующих проектов, чертежей и патентов. К сожалению, нет данных о том, насколько значительным в это время был промышленный шпионаж [24].

Следует также остановиться на вопросе о патентах и правах изобретателей. В период подготовки закона о признании прав иностранцев на их изобретения в СССР, Наркомвнешторг предлагал не признавать патентных прав за иностранцами без особых конвенций. Концеском ВСНХ и Комитет Изобретений высказались против этого мнения НКВТ – иностранные фирмы по действовавшим договорам о технической помощи должны предоставить советской стороне свои изобретения, чертежи, модели и технический опыт. Концеском опасался, что если СНК поддержит мнение НКВТ, то иностранные фирмы не пойдут на раскрытие своих конструктивных секретов. Он предлагал более гибкий путь – иностранные физические и юридические лица, получившие право вести постоянные операции в СССР или постоянно проживающие в СССР на законных основаниях должны пользоваться в смысле охраны прав изобретений теми же правами, как и граждане СССР (как это делается во всем мире), граждане стран, признавших СССР, или имеющих с ним торговые договоры, могут заявлять свои изобретения на общем основании закона о патентах, если в соответствующей стране граждане СССР пользуются таким же правом, т.е. по принципу взаимности. Одновременно заявить изобретение во всех странах было технически очень сложно. Кроме того, граждане стран, не заключивших с СССР договоров, и проживающие за границей, не пользовались защитой закона о патентах. Это обстоятельство и побуждало западные страны к налаживанию экономических отношений с Советским Союзом и, в частности, к подписанию особых конвенций об охране патентов [25]. Советский декрет от 12 сентября 1924 года давал патентные права на определенных условиях на срок до 15 лет. Статья 2 декрета гласила, что ни одно открытие не может считаться новым, если до даты заявки оно полностью описано в СССР или за его пределами. В дальнейшем эта статья пополнилась следующим

дополнением: если открытие описано или использовано за рубежом, советский закон не охранял права изобретателя, и открытие могло применяться бесплатно.

Многие западные ученые считают, что неверно утверждать, что экономическое развитие СССР полностью зависело от зарубежных инвестиций. Последние являлись одним из способов трансфера технологий. Так же неверно утверждать, что, при отсутствии официальных межправительственных финансовых трансфертов, Советский Союз развивался без западной помощи. Ключевой вопрос – откуда получались технологии – из внутренних источников или посредством внешнего трансфера? Поэтому для современных исследователей особый интерес представляет исследование социально-экономических итогов советской концессионной практики. Основываясь на изученной литературе и источниках, можно утверждать, что концессии сыграли важную роль в прекращении промышленного упадка. Корпорация «Интернэшнл Барнсдалл» предоставила современные американские методы бурения и откачивания нефти. Лесная промышленность и лесоэкспорт зависели от иностранных партнеров СССР по смешанным компаниям – «Руссанглолес», «Руссголландлес» и «Русснорвеголес». Все транспортные перевозки находились в руках первых германских концессий – «Русстранзит», «Дерутра» и др. Большая работа по модернизации текстильной и легкой промышленности связана с концессией Сидни Хиллмана. Иностранные рынки разрабатывались смешанными торговыми компаниями. Все первые концессионные договоры, немногочисленные, но располагавшиеся в стратегических секторах экономики, помогли Советскому государству выйти из экономического кризиса. Американский исследователь западного технологического влияния Э. Саттон разделил советскую экономику на 44 сектора, в соответствии с принятой в США Standard Industrial Classification (SIC) – идентификационным кодом современной американской структуры [26].

Таблица 1

<i>Влияние по секторам экономики, независимо от типа [27]</i>			
	<i>США</i>	<i>Германия</i>	<i>Другие страны</i>
Секторы с концессиями	38 (86%)	38 (86%)	39 (89%)

Секторы без концессий	6 (14%)	6 (14%)	5 (11%)
Всего секторов	44 (100%)	44 (100%)	44 (100%)

По подсчетам Э. Саттона, только один сектор советской промышленности из 44 – мебель и арматура – не получил технологической помощи. Остальные 43 сектора – 98% имели концессии в одной или нескольких формах. Пользуясь подсчетами американского ученого, можно сделать вывод, что наибольший вклад в советскую промышленную структуру внесли договоры о технической помощи с США (Тип III по нашей классификации концессий) – 36 секторов из 44 (84%). Вторая группа концессий (I и II Типы), заключенных с «другими странами» представлена в 33 секторах – 75%. Данные концессии концентрировались в области разработки сырья. Это – «Лена – Голдфилдс», СКФ и АГА. Чистые концессии предоставлялись в промышленности и транспорте только компаниям – мировым лидерам в своей области – АГА, СКФ, Кунард Лайн. Далее по степени влияния на советскую промышленность выделяются договоры о технической помощи с Германией – 32 сектора (74%) – «Крупп», АЭГ, Сименс, «Юнкерс» и др. Затем германские чистые и смешанные концессии – 29 секторов – 66%, в том числе – «Крупп», «Гамбург-Америка Лайн» и др. В 27 секторах – 61% обнаружены американские концессии I и II Типа – «Гарриман», «Интернэшнл Оксиген», «Интернэшнл Харвестер», «Стандарт Ойл оф Нью Йорк». И, наконец, последняя группа – 22 технических договора с «другими странами» – 51%. Таким образом, основными технологическими партнерами СССР являлись Германия и США. Технологии, приобретенные в одной из «других стран» касались узкоспециальных областей – телефонного оборудования, оборудования для молочной промышленности, производства синтетического азота и искусственного шелка и т. д.

Подводя итог анализу иностранного влияния на советское экономическое развитие, можно утверждать, что западный вклад в отечественное производство с 1917 по 1930 год – значителен. Советское государство не тратило время и силы на разработку новых машин и технологий. Основные усилия направлялись на

приобретение зарубежных технологических процессов, обучение кадров из политически надежных инженеров и установление основ для организации исследовательских институтов. Можно с твердостью сказать, что технический – трансфертный аспект новой экономической политики был успешным. Во – первых, он позволил иностранным предпринимателям попасть в СССР. Во-вторых, от нулевого производства в 1922 году Советский Союз пришел к восстановлению дореволюционного уровня в 1928 году.

Таблица 2

<i>Концессионные предложения и соглашения (1921–1930 гг.) [28]</i>			
<i>Год</i>	<i>Предложения</i>	<i>Число соглашений</i>	
		<i>Тип I и II</i>	<i>Тип III</i>
1921–22	224	18	0
1922–23	579	44	1
1923–24	396	55	0
1924–25	256	103	4
1925–26	482	110	7
1926–27	263	сведений нет	13
1927–28	200	сведений нет	17
1928–29	270	сведений нет	33
1929–30	сведений нет	сведений нет	59
Всего	2670 (к 1929–30)	330 (к 1925–26)	134 (к 1929–30)

Приведем еще одну таблицу, составленную работником Главконцесскома В.П. Бутковским [29] (таблица 3).

Таблица 3

<i>Распределение заключенных договоров по основным отраслям народного хозяйства с 1922 по 1.11.1927 года без учета договоров о технической помощи</i>								
<i>Основные отрасли</i>	<i>1922</i>	<i>1923</i>	<i>1924</i>	<i>1925</i>	<i>1926</i>	<i>На 1.11.1927</i>	<i>Всего</i>	<i>%</i>
Торговля	5	13	19	4	2	–	34	6,4
Лесные	1	4	1	–	–	1	7	6,2
Сельское х-во	3	6	–	2	–	–	11	5,4
Промыслы	–	3	–	–	1	–	4	7,7
Горная пром-ть	5	3	5	9	4	3	26	10,0
Обраб. пром-ть	–	7	6	6	13	4	36	5,1
Транспорт, связь	4	5	2	1	–	–	12	8,1
Строительство	–	–	–	2	1	–	3	23,0

Прочие	–	2	–	1	2	1	6	3,5
Всего	18	43	24	25	23	9	139	

На 1 октября 1928 года инвестированный концессионерами капитал составил около 60 млн руб. [30]. В общем объеме продукции, реализованной промышленностью СССР, доля продукции концессионных предприятий составляла всего 1% [31]. В ряде отраслей значение концессий было очень велико. К концу 1927 года они добывали 40% марганца, 35% золота, более 62% свинца, около 12% меди, производили 22% одежды. Концессия АСЕА производила 40% всех моторов, а СКФ обладала монополией на изготовление шарикоподшипников. Существуют большие различия в сведениях о доходах правительства от концессионных предприятий. В соответствии с одним авторитетным подсчетом, годовой доход государства от концессий в 1923–1924 гг. составлял 14 млн руб. [32]. Л.Б. Каменев в конце 1925 года оценил доход за текущий год не более чем в 4 млн., из которых 1,2 млн получено от концессии Гарримана [33]. В среднем доходы правительства от концессионных предприятий составляли от 6,6 млн руб. до 17,8 млн руб. в год.

В зарубежной литературе по поводу концессионной политики Советского государства нет единого мнения. Определенную известность получила гипотеза «длинной руки», выдвинутая Э. Саттоном. Она заключается в том, что в некоторых концессиях и договорах западный партнер имел внеэкономические связи с советской стороной, особенно в первых концессиях. Другими словами, первоначально предоставлялись концессии только самым надежным капиталистам, чей вклад в революционное дело заключался в том, что они исподволь внушали доверие к Советской власти в надежде, что другие предприниматели последуют за ними. Именно этим занималось нью-йоркское бюро Л. Мартенса, которое финансировалось американскими бизнесменами. Все сельскохозяйственные коммуны, Американская индустриальная колония в Кузбассе (АИК), Русско-Американские стальные заводы, Русско-Американская инструментальная компания, 3-я интернациональная фабрика одежды, концессия Хейвуд (Русско-американская



индустриальная корпорация) идеологически сочувствовали большевикам. Действующими лицами концессий являлись члены Коммунистической партии, эмигрировавшие из США и других западных стран. Впоследствии многие из них разочаровались в большевистских идеях, но первоначально поддерживали революцию. Эти концессионеры полностью вписываются в круг гипотезы Э. Саттона. Другие требуют пояснения. Семейство Хаммеров также находилось в отношениях «длинной руки» с Советским правительством. Хаммеры с 1921 года имели лицензию на торговлю с СССР и ряд концессий в разное время. Доктор Джулиус Хаммер – один из основателей Компартии США. Когда он отбывал срок в тюрьме Синг-Синг по уголовному делу, Л. Мартенс и другие делали попытки освободить его. Этот факт замечен и прокомментирован уважаемой американской газетой «Нью-Йорк Таймс» [34]. Концессию Арманда Хаммера «Московская Индустриальная Концессия» Советское правительство ликвидировало в 1930 году «по обоюдному согласию», оплатив внутренние и внешние долги предпринимателя и разрешив экспортировать всю прибыль. Сейчас уже не секрет, что Хаммеры финансировали Коминтерн. После возвращения из СССР они открыли «Хаммер Гэллериз» в Нью-Йорке и занялись продажей конфискованных царских сокровищ из числа предметов искусства по поручению правительства СССР. Возможно, что германский экс-канцлер Вирт, владевший концессией «Молога» и считавшийся «симпатизировавшим коммунистам», также входит в эту гипотезу. Доказательства – «Молога» получила льготные условия для работы, так как Советское правительство видело в ней конкретное доказательство восстановления советско-германских дружественных отношений. В отличие от многих других концессий, «Мологе» при ликвидации возместили около 5,7 млн марок. Это был весьма благоприятный расчет [35]. Шведские компании «Дженерал Электрик», «Сепаратор» и СКФ имели значительный доход от своих концессий, но не смогли вывезти его за границу. Амторг докладывал, что в 1926–27 гг. 22 основные концессии получили прибыль в размере 6,5 млн руб., но нигде нет указаний, какая сумма вывозилась из СССР [36]. Компании «Вестингхауз» и «Интернэшнл Харвестер» сумели вернуть свои дореволюционные заводы, но

они были вновь экспроприированы. Что касается других концессий, то неблагоприятные условия их деятельности фактически опровергают причастность к гипотезе «длинной руки». Некоторое отношение к гипотезе имеет концессия Аверелла Гарримана. Она использовалась большевиками для подрыва экономической изоляции СССР. При ликвидации концессии предприниматель получил компенсацию 3,5 млн долларов в виде долгосрочного долгового обязательства. Гарриман также согласился предоставить Советскому правительству коммерческий кредит для развития марганцевой промышленности всего под 7%. До Гарримана в 1927 году подобные облигации предлагались Хаммеру, как обеспечение займа для его карандашной концессии [37].

Западные правительства в начале 1920-х годов занимали единую позицию относительно концессионных целей Советского Союза. Основные ее положения изложены в конфиденциальном докладе Скотланд-Ярда: «Концессий и иностранных капиталов добиваются в целях восстановления разрушенной индустрии России. Когда через несколько лет иностранное предпринимательство оживит те отрасли промышленности, которые окажутся наиболее эффективными, они перейдут государству, которое затем, укрепленное зарубежным опытом и методами, продолжит марксистский эксперимент. Когда обманутые капиталисты откроют глаза, они будут ошеломлены» [38]. Основой политики государственного департамента США являлось невмешательство в индивидуальные деловые связи американских бизнесменов. Частное лицо или фирма действовали совершенно самостоятельно и не ожидали какой-либо дипломатической или консульской помощи в случае затруднений с советской стороной. Германское правительство проводило политику поощрения концессионной политики, даже когда стало очевидно, что концессии – временная тактика большевиков, как это предсказывали все западные министерства иностранных дел.

Подробно проанализировав концессии, сданные странам Запада и их технологическое влияние на советскую экономику, нельзя забывать, что существовали концессионные соглашения и со странами Востока. В архиве Наркомвнешторга

среди информационных бюллетеней Главконцесскома хранится интересный документ под названием «Сводка заключенных концессий и движение концессионных дел на Восток» от 26.02.1924 года. В нем прямо говорится, что «диктующим началом в данном случае является политический момент, приобретающий особое и нередко исключительное значение» [39]. Основная цель восточной политики СССР – вытеснение «более могущественных империалистических стран, которые воспользовались годами Гражданской войны и разрухи для завоевания прежних сфер русского влияния». Необходимо «привлекать в качестве союзника зарождающуюся туземную буржуазию. Это единственный способ укрепления нашего экономического и, следовательно, политического влияния в этих странах» [40]. Информационный отдел ГКК отмечает большую политическую роль вовлечения «туземного» капитала в смешанные общества. Во-первых, вербуются восточные союзники и парализуются аналогичные попытки со стороны западных стран. Во-вторых, создаются кадры «промышленного пролетариата» и укрепляются те классовые группировки и прослойки, которые будут «базой для нашей работы на Востоке». Проникновение в страны Востока – Персию, Монголию осуществлялось с помощью торговли. Поэтому создавались смешанные торговые общества, в пользу которых делались значительные отступления от принципа монополии внешней торговли, а также «некоторые уступки прочно установившимся на Востоке традициям и методам товарооборота» [41]. Акционерные капиталы восточных обществ по своему происхождению являлись на 80% советскими [42]. Слаборазвитая промышленность восточных стран открывала большие перспективы для экспорта советских товаров. К тому же географическое положение СССР обеспечивало советской продукции монопольное и полумонопольное положение. Советские товары отличались высокой себестоимостью, так как дорого обходилась их транспортировка на Восток. Доставка мануфактуры из Москвы в Персию была в 1,8 раз дороже, чем привоз ее из Манчестера в Южную Персию морем [43]. Смешанные общества занимались реэкспортом, т.е. продавали дешевую импортную – английскую и немецкую продукцию и тем самым компенсировали малую рентабельность и даже убыточность советских товаров.

В Персии и Монголии открывались банки со смешанным капиталом. Все операции в Персии, связанные с финансированием и кредитованием торговли, концесий и аренды проводило «Русско-Азиатское акционерное общество» («Россазия») с капиталом в 200 тыс. золотых руб., которое учредили государственные органы СССР в лице торгпредства. Через «Русско-персидское торговое общество» («Рупето») сбывались изделия русской промышленности – спички, стекло, бумага, сельскохозяйственный инвентарь и др. «Русско-Персидское Хлопковое Товарищество» («Руссперсхлопок») занималось заготовкой хлопка и организацией посевов хлопчатника в Персии. «Руссперсхлопок» арендовал в Иране 10 хлопкоочистительных заводов, имел прессы для упаковки хлопка. В 1924–25 гг. общество заготовило в Иране 53% всего импортированного хлопка. «Перазнефть» в том же году реализовала 1,8 млн. пудов керосина, 68 тыс. пудов бензина и т. д. «Руссперссахар» занимался экспортом советского сахара [44]. «Русско-Германское Торгово-Транзитное общество» («Русстранзит»), учрежденное правительством СССР – 50% и немецким обществом «Венкгауз» – 50%, занималось транзитной перевозкой из Европы в Персию водным путем через Петроград по Мариинской системе и Волге в порты Каспийского моря и обратно. Право транзита через советскую территорию предоставлялось обществу как исключение из общего правила, запрещающее такой транзит. Кроме этого, «Русстранзиту» предоставлялось право на торговые операции во всех портах следования судов [45]. Смешанное транспортное общество «Авториан» занималось обеспечением советско-иранской торговли. 98,5% капиталов принадлежало советскому торгпредству. НКФ СССР и монгольское правительство учредили Монгольский Торгово-Промышленный Банк с капиталом в 250 тыс. золотых руб. Он занимался выдачей ссуд под недвижимость, покупкой и продажей товаров и драгоценных металлов. Его целью являлось укрепление политического и экономического влияния Советского Союза в Монголии [46]. Различные торговые смешанные общества создавались в Турции и Бухаре. Особое положение занимало предприятие «Монголор» – золотопромышленная концессия СССР в Монголии. До

революции «Монголор» финансировался Петроградским международным коммерческим банком, значительная часть акций которого принадлежала русскому императорскому дому. В начале 1923 года монгольское правительство вело переговоры с «Американ Монголор Майнинг Компани» о предоставлении в концессию золотых приисков, т.к. эта компания ранее разрабатывала их [47]. Но в силу преимущественного положения СССР монгольское правительство предложило Советскому правительству взять концессию целиком. Так как у последнего отсутствовали свободные средства, оно предложило американской группе уступить бесплатно 10–15% учредительных акций и 1–2 места в правлении. Американцы согласились. В постановлении Главконцесскома зафиксировано – предприятие «Монголор» с горнопромышленной точки зрения не представляет явного и безусловного интереса, но желательно сохранение в нем влияния СССР [48]. Среди концессионных предложений 1925–26 годов имелось большое количество мелких предложений польских и австрийских фирм – ходатайств о разрешении перенести в СССР мелкие предприятия, оказавшиеся в безвыходном положении из-за кризиса сбыта. Несколько концессий подобного рода было заключено [49].

Много интересных материалов хранят российские архивы. Вот, к примеру, протокол №16 от 14.04. 1923 года заседания ГKK при СНК «О допущении утвержденного в Северо-Американских Соединенных Штатах Акционерного общества «Продэкско» к производству операций на территории РСФСР»: 1) вся чистая прибыль, получаемая обществом «Продэкско» от операций в РСФСР, поступает в распоряжение НКВТ; 2) общество обязуется все свои акции передать физическим или юридическим лицам по первому требованию НКВТ; 3) в обеспечение выполнения означенных обязательств «Продэкско» – взять с держателей акций общества соответствующую секретную подписку, которая должна храниться при договоре» [50]. Что и кто стояли за этим А/О «Продэкско», чем оно занималось, не установлено. Следов деятельности общества в российских архивах не обнаружено. Иностранные концессии еще ждут своих исследователей.

Судьба концессий полностью отражает судьбу НЭПа. Хотя советские лидеры обещали «всерьез и надолго», изначально были известны критерии допуска. В соответствии с ленинской идеей иностранные концессии были обречены с самого начала. На XIV съезде ВКП (б) И.В.Сталин дает определение НЭПа: «Это особая политика пролетарского государства, рассчитанная на допущение капитализма, при наличии командных высот в руках пролетарского государства, рассчитанная на возрастание роли социалистических элементов в ущерб элементам капиталистическим, рассчитанная на победу социалистических элементов над капиталистическими, на уничтожение классов, на постройку фундамента социалистической экономики» [51]. К концу 1920-х годов оппозиция иностранным специалистам стала серьезной, особенно на Днепрогэсе. Экономический атташе германского посольства в Москве Хильгер подтверждает, что сопротивление концессиям и иностранной помощи исходило из нижних слоев коммунистической партии, бюрократии и ОГПУ [52]. Некоторые партийные и государственные деятели посчитали это время подходящим, чтобы улучшить свое финансовое положение. Они имели вклады в частных предприятиях и смешанных обществах: Троцкий имел долю в 80 тыс. руб. в Москусте, акционерной компании, контролировавшей ткацкие, бумажные и обувные фабрики, кожзаводы и т.д., Склянский – 45 тыс. руб., Муралов, командующий Московским военным округом – сумма не известна. Другие лидеры участвовали через родственников. Зиновьев имел интересы в Аркосе и Ленинградском табачном тресте и владел 45% Волховской акционерной компании, у Чичерина был вклад в смешанной компании «Тюршелк», Дзержинский являлся председателем и владел долей в 75 тыс. руб. в Каменноугольной совместной акционерной компании [53], Краснощеков, член ВСНХ и президент Промбанка, подписал льготный контракт с Русско-Американским концерном, от которого его жена ежемесячно получала ассигнования, выплачиваемые в США [54].

Ликвидация концессий началась с 1923 года и протянулась через все десятилетие. В 1926 году из 110 предоставленных концессий было ликвидировано 22, из них только 13 не выполнили контрактных обязательств. К началу

1930 года стало ясно, что Советское правительство намерено ликвидировать все оставшиеся концессии. 27.12.1930 года СНК принял резолюцию об аннулировании всех действующих концессий. Права Главконцесскома ограничивались информационными и консультативными функциями. К этому времени оставалось 59 концессий, 6 совместных акционерных компаний и 27 разрешений на деятельность [55]. К 1933 году не осталось производящих концессий, а несколько торговых было закрыто к середине 1930-х годов. Только Датская телеграфная концессия БСТО, японские рыболовные, угольные и нефтяные концессии и договор об аренде со «Стандарт Ойл» оставались в силе после 1935 года. Методы экспроприации концессий разнообразны, их можно условно подразделить на физическую силу, нарушение контракта, обложение налогом, психологическое давление. Физическая сила использовалась в редких случаях. Пример – насильственная экспроприация «Кауказиан Америкен Трейдинг энд Майнинг Компании» в 1923 году. «Кауказиан Америкен Компани» с 1921 года занимались распространением американского сельскохозяйственного оборудования и передовых методов ведения сельского хозяйства в ЗСФСР. 26 февраля 1923 года группа хорошо вооруженных большевиков, в том числе верхушка партийных функционеров Тифлиса, напала на усадьбу, остановила работы, организовала разграбление и разрушение собственности концессии, вырубку садов и т. п. Президент компании Д. Абашидзе был приговорен к смерти. Побег из России в США, сохранил не только жизнь концессионеру, но и документы компании [56]. Советское государство не всегда выполняло все условия концессионных соглашений, за исключением годовых торговых контрактов и тех, которые подпадали под гипотезу «длинной руки». Случай с концессией ИВА (International Warenustransh Aktiengesellschaft) является примером нарушения контракта. ИВА занималась сбором, упаковкой и экспортом яиц в Германию. В конце 1929 года ей было отказано в праве продолжить экспорт яиц. Советский арбитр вынес решение против ИВА. Два германских апелляционных суда вынесли решения в пользу компании. Но СССР не подчинился этим решениям [57]. Внутренние налоги использовались для усиления экспроприации. Яркий пример – латвийская концессия «Ричард

Каблитц», с 1921 по 1930 год изготавливавшая котельное оборудование и установившая его более чем на 400 советских фабриках. До 1926 года «Каблитц» имел значительный доход, который экспортировался. В июне 1926 года концессии запретили переводить валюту за границу, что являлось нарушением концессионного договора. После переговоров «Каблитцу» разрешили экспортировать 40 тыс. рублей ежегодно, но необходимые сертификаты не поступили, ни в 1928, ни в 1929 году. Требованию компании экспортировать в 1930 году 40 тыс. руб. Главконцесском противопоставил свое требование на «нормативный налог» в 300 тыс. золотых руб. Налоги обанкротили компанию. Налогообложение и валютная монополия были действенным оружием государства в борьбе против концессий. Психологическое давление – менее откровенное средство, чем физическое изгнание. В 1929 и в 1930 году на германской концессии «Друзаг», в которой 90% собственности принадлежало германскому правительству, прошла серия трудовых конфликтов. Затем состоялся суд над директором Дитлоу за увеличение рабочего дня сверх 8 часов. По подобному обвинению оштрафованы директора концессий «Целлугол» – на 10 тыс. руб. и «Лео Верке» на 5 тыс. руб. Советские власти конфисковали и продали с аукциона автомобили и пишущие машинки «Друзага». Налог в 5% взимался с жалования всех германских рабочих. С целью психологического давления использовались антиконцессионная пропаганда в печати и забастовки. В 1926 году на концессионных предприятиях произошло 7 стачек, в том числе двухмесячная стачка на концессии «Индо» в Одессе, в 1927 году стачка на предприятиях концессии «Мологолес», а в 1928 году – четырехдневная забастовка на концессии «Тетюхе» [58]. В мае 1931 года профсоюз горнорабочих провел стачку с требованием ликвидации концессии «Лена – Голдфилдс». Резолюция рабочих заканчивалась лозунгами: «Долой вредителя-концессию «Лена – Голдфилдс»! Да здравствует Советская власть! Да здравствует ВКП (б) – организатор и строитель социализма в СССР!» [59].

В случае ликвидации концессионного предприятия Советское государство выплачивало компенсацию – беспроцентную сумму, определенную третейским



судом, что давало СССР преимущество, равноценное долгосрочным беспроцентным займам. Большевистские лидеры сами предупреждали о конечной судьбе концессий. Журнал «Le Messenger de Paris» – официальное советское издание в Париже – сообщал о речи Н.И.Бухарина: «С одной стороны, мы допустили капиталистические элементы, мы унизились до сотрудничества с ними; с другой стороны, наша цель – радикально их уничтожить, победить их, раздавить их, как, экономически, так и социально. Это тип сотрудничества, которое предполагает яростный бой, в котором, возможно, прольется кровь» [60]. На финальной стадии политики экспроприации советские власти использовали совершенную тактическую комбинацию. Аргументы 1928–1931 гг. таковы – «или вкладывай больше капитала, или мы будем экспроприировать». Эта угроза работала хорошо, как, например, с «Друзагом», в который германское правительство делало капиталовложения до тех пор, пока не стало собственником 98% концессии. Экспроприация имела фасад законности, обычно ей предшествовал пропагандистский ритуал, специально составленный для иностранного потребления. Политика жесткой цензуры в отношении концессионной деятельности, особенно после закона 1927 года, который определил публикацию сведений о концессиях, как шпионаж, мешали широкому распространению информации о судьбе иностранного капитала. Польским, литовским, эстонским, чехословацким и венгерским концессионерам пришлось хуже всего. Оказав помощь СССР, они изгонялись безо всякой компенсации. До сих пор основным средством связи России с мировым хозяйством остается внешняя торговля. 80–85% нашего экспорта составляет сырье, а импорт имеет промышленный характер, что присуще слаборазвитым промышленным странам. Вне полнокровного участия в мировой хозяйственной жизни построить эффективно действующую национальную экономическую модель сегодня невозможно. Иностранные инвестиции могут и должны ускорить экономический и технологический прогресс, помочь в решении насущных проблем российской экономики.

### *Список литературы*

1. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 8.
2. Торгово-промышленная газета. – 1926. 13 ноября.
3. Davies R.H. Soviet Economy in Turmoil. 1929–1930. – Cambridge, 1989. – P. 36.
4. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 6.
5. Dobb M. Soviet Economic Development since 1917. 5th ed. – London, 1960. – P. 11.
6. Красная газета. – 1922. 26 января.
7. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 320.
8. Freund G. Unholy Alliance. – New York, 1957. – P. 205.
9. Геллер М., Некрич А. Утопия у власти. История Советского Союза с 1917 года до наших дней. – Т. 1. – Лондон, 1982. – С. 223.
10. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 261–263.
11. Berliner Tageblatt. – 1929. Januar 11.
12. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 206.
13. РГАЭ, Ф. 3429, Оп. 6, Д. 633, Л. 331, 337.
14. Экономическая жизнь. 1928. 15 сентября.
15. Известия. – 1928. 10 марта.
16. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 326.
17. Бассехес Н. Исчезнувшие советские дипломаты // Русские записки. Париж. – 1939. – №19. – С. 137.
18. Bron S. Soviet Economic Development and American Business. – New York, 1930. – P. 145–146.

19. Торгово-промышленная газета. – 1929. 23 июля.
20. Siegl Katharine. Technology and Trade: Russian's Pursuit of American Investments. 1917–1929 // *Diplomacy History*. – 1993. – №63. – P. 394.
21. Экономическая жизнь. – 1929. 29 сентября.
22. РГАЭ, Ф. 3429, Оп. 6, Д. 688, Л. 19.
23. Davies R.H. *The Soviet Economy in Turmoil. 1929–1930*. – Cambridge, 1989. – P. 35.
24. РГАЭ, Ф. 3429, Оп. 6, Д. 87, Л. 259–259об.
25. SIC делит экономику на 43 сектора, 44-й сектор – торговля, добавлен Э. Саттоном.
26. Таблица составлена по материалам: Sutton Antony // *Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930*. – Т. 1. – Stanford, 1968.
27. Таблица составлена по материалам: A.A. Santalov, L. Segal // *Soviet Union Yearbook. 1930*. – London, 1930. – P. 206; *USSR: Chamber of Commerce. Economic Conditions in the USSR*. – Moscow, 1931. – P. 162.
28. Бутковский В.П. Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР. – М., 1928. – С. 43.
29. СССР. Год работы правительства. Материалы к отчету за 1928–29 бюджетный год. – М., 1930. – С. 319.
30. Carr E.H. *A History of Soviet Russia. Socialism in One Country. 1924–1926*. 3 Vols. – New York, 1958–1964. – P. 455.
31. Каменев Л.Б. Статьи и речи. – М., 1926. – С. 473.
32. *New York Times*. – 1921. November 4, 6, 7, 24.
33. *New York Times*. – 1928. September 29.
34. Amtorg Trading Co *Economic Review of the Soviet Union*. – New York, 1928. – №4. – P. 179.
35. *New York Times*. – 1927. November 28.
36. Sutton Antony. *Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930*. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 295.
37. РГАЭ, Ф. 413, Оп. 2, Д. 1802а, Л. 146, 147, 150, 153, 152

38. Торговля СССР с Востоком. – М.-Л., 1927. – С. 16, 72, 75, 84.
39. РГАЭ, Ф. 3429, Оп. 6, Д. 697, Л. 71, 75.
40. РГАЭ, Ф. 3429, Оп. 6, Д. 700, Л. 129.
41. РГАЭ, Д. 695, Л. 52.
42. Сталин И.В. Заключительное слово по политическому отчету ЦК XIV съезду. Соч. – Т. 12. – М., 1952. – С. 364.
43. Hilger G. The Incompatible Allies / G. Hilger, G. Meyer. – New York, 1953. – P. 171–173.
44. Ipatieff V. Life of a Chemist. – Stanford, 1946. – P. 408–409.
45. Berliner Tageblatt. – 1929. январь 11.
46. За индустриализацию. – 1931. 4,16 февраля.
47. Sutton Antony. Western Technology and Soviet Economic Development. 1917–1930. – Т. 1. – Stanford, 1968. – P. 21, 22
48. Брин И.Д. Государственный капитализм в переходный период от капитализма к социализму. – Иркутск, 1962. – С. 36.
49. Белоусов А.И. Иностранные концессии Сибири и Дальнего Востока в годы НЭПа (1925–1930). – Томск, 1979. – С. 106.
50. Kokowzoff. W. Les Soviets et les concessions aus etrangers // Revue de Deux Mondes. – 1926. – №35. – P. 162.