

Некоторые особенности торгово-экономических отношений СССР с США и Германией в конце 1920-х-начале 1930-х гг.

Научный руководитель – Еньшина Анастасия Александровна

Рыбаков Александр Андреевич

Студент (магистр)

Московский педагогический государственный университет, Москва, Россия

E-mail: arybakov2000@gmail.com

Конец 1920-х-начало 1930-х гг., как известно, характеризуется очередным переломом в развитии нашего государства. Начало форсированной индустриализации, коллективизация и техническая модернизация сельского хозяйства, оказывали влияние не только на все сферы жизни внутри государства, но и видоизменяли политику государства на внешнем контуре.

Страны Западной Европы и США, прошедшие свой путь индустриализации, располагали не только широкой номенклатурой готовой промышленной продукции, но, что самое важное, передовыми технологиями. Советское государство имело возможность как закупать товары, так и перенимать технологии производства, строительства предприятий, организации труда и т.д. [2, с. 80]. Однако, очевидно, что ограниченность золотовалютных ресурсов и экспортных возможностей, побуждали Советское руководство, прежде всего, исходить из стоимости товаров и технологий и условий их приобретения. В этом контексте, особый интерес вызывает практика маневрирования между потенциальными поставщиками, а именно, между Западной Европой (прежде всего Германией) и США.

Германия и США были главными партнерами СССР при проведении индустриализации. Так, например, в рамках развития тяжелой промышленности, с иностранными партнерами в период с 1923 по 1933 гг. было заключено 170 договоров технического содействия на общую сумму в 93 млн. рублей. 73 из которых с Германией и 59 с США [3, Л. 66, 69]. Сферы сотрудничества были самыми разными. От закупки станков и различного оборудования, до проектирования и строительства предприятий и рабочих районов. Однако целый ряд факторов оказывал значительное влияние на размещение заказов в одной из двух стран.

Первый из них это, безусловно, стоимость закупаемой продукции или услуги. Американское оборудование зачастую было более технологичным и имело лучшее качество в сравнении с немецким. Это, в том числе, обуславливало его высокую стоимость. Разница в стоимости по некоторым образцам могла достигать 100 %. Помимо этого, на конечную стоимость влияли и транспортные расходы. Тем не менее, ввиду высоких характеристик американских образцов, нередко выбор падал именно на них, а не на более дешевые немецкие аналоги [5, с. 253]. Однако общая тенденция была такова, что предпочтение отдавали оборудованию по более привлекательной цене, т.е. немецкому. В период с 1928 по 1931 гг. доля немецких станков в импорте составляла 55,3 %, в то время как американских 22,6 %. Эта тенденция, разумеется, не касалась уникального оборудования, которое производилось исключительно в США.

Второй фактор обусловлен уровнем развития торговой сети и торговой инфраструктуры на территории стран. Германия и Россия исторически имели глубокие торгово-экономические связи [1, с. 119]. Чего, безусловно, не было в случае с США. Немецкий бизнес имел не только обширный опыт и навыки ведения дел в России, но и торговые представительства. Все это заметно сокращало возможности американских фирм и снижало их конкурентоспособность [4, Л. 23-24]. Помимо этого, СССР не был признан США вплоть до

1933 года и формальных контактов, включая деловые не было. А между СССР и Германией существовали тесные дипломатические и экономические отношения на официальном уровне.

В то же время, США были носителем уникальных технологий в сферах производства продукции, проектирования и строительства предприятий, а также организации труда. Колоссальный опыт США в вопросах стандартизации производственного процесса и точного выпуска продукции, а также уровень промышленного проектирования и строительства, делали их безусловным лидером в этой сфере [6, с. 146]. Проекты известного американского индустриального архитектора Альберта Кана позволяли не только возводить промышленные объекты в кратчайшие сроки, но и реализовывать принципы фордизма и тейлоризма на практике. Стремление к наращиванию выпуска продукции и битва за повышение уровня производительности труда были важнейшими факторами при заключении контрактов в этой сфере именно с американскими компаниями.

Следующим фактором, оказывавшим влияние на выбор страны для размещения заказа, являлся способ оплаты. Приобретение товаров и услуг в европейских странах, и, прежде всего в Германии, было несравнимо проще. Значительная часть закупок оплачивалась за счет кредитов. Банки США не предоставляли СССР крупных, а главное, долгосрочных кредитов. Кредитоваться приходилось непосредственно у компаний-поставщиков, которые нередко имели ограниченные средства и не могли выдавать кредиты, полностью удовлетворяющие своими условиями СССР. Так, например, в мае 1930 года средняя длительность кредитов в США составляла 3,6 месяцев. В Германии же средняя длительность кредита составляла 21 месяц [5, с. 349]. Это вынуждало Советскую сторону платить американским фирмам наличной валютой крупные суммы, что негативно сказывалось на валютном балансе страны. Именно вопрос кредитования и оплаты становились важным обстоятельством при переносе заказов из США в Германию. В августе 1931 года лично Сталиным было выдвинуто предложение о приостановке всех заказов в США и разрыве действующих контрактов ввиду валютных затруднений и неприемлемых условий кредитов [5, с. 356]. Эти заказы предполагалось перенести в Европу.

Таким образом, нами были обозначены и рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на практику маневрирования СССР в деле размещения заказов между Германией и США. Безусловно, она во многом была вынужденной и к ней прибегали для минимизации затрат при закупке западной продукции и заключении контрактов на техническое содействие. А также для обхода различного рода торгово-экономических ограничений.

Источники и литература

- 1) Ермаков Н.П. Становление, состояние и перспективы развития российско-германских торговых и инвестиционных отношений // *Тера Economicus* – 2008 – Т. 6, № 1, ч.2 – с. 119-122
- 2) Муравьева Л.А. Социалистическая индустриализация: особенности, источники, методы // *Финансы и кредит*. – 2003 - № 8 (122) – с. 77-85
- 3) РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 38. Д. 289. Л. 65-74
- 4) РГАЭ. Ф. 5240. Оп. 18. Д. 238. Л. 23-24
- 5) Россия и США: экономические отношения 1917-1933. Сборник документов. - М.: «Наука» 1997. – 441 с.
- 6) Шпотов, Б. М. Использование опыта США при организации и управлении строительством в СССР в 1920-1930-е гг // *Российский журнал менеджмента*. – 2005. – Т. 3, № 1. – С. 145-162.