

## Диалог о книге

---

### «Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930-е годы: Лабиринты экономического сотрудничества»

*Бориса Шпотова*

Тематика, связанная с заимствованием и адаптацией технологий и идей, с возникающими при этом межкультурными диалогом и конфликтами, пользуется особым вниманием экономистов и социологов. Причины понятны – в век глобализации трансфер технологий становится одним из решающих условий устойчивого экономического развития. Однако так ли уникальна в этом отношении ситуация последних десятилетий? Историки давно и плодотворно занимаются изучением этих сюжетов и достигли здесь немалых результатов, показав, что заимствование технологий (или его отсутствие) всегда играло колоссальную роль в судьбе различных культур и стран.

В нашей стране эта проблематика на протяжении долгого времени не была приоритетной по причинам идеологического характера. Признавать необходимость и плодотворность заимствований считалось (а кем-то, возможно, считается и до сих пор) чем-то сомнительным и не вполне патриотичным. Правда, с течением времени такой взгляд выглядит всё более наивным и архаичным. Появляются важные и новаторские исследования, в которых выявляется реальное значение технологических заимствований в отечественной истории. Одним из них можно по праву считать новую книгу доктора исторических наук, ведущего научного сотрудника Центра североамериканских исследований Института всеобщей истории РАН Б.М. Шпотова<sup>1</sup>. В её обсуждении приняли участие доктор исторических наук М.Ю. Мухин, А.С. Сенявский, А.К. Соколов (все – Институт российской истории РАН), В.В. Позняков (Институт всеобщей истории РАН), кандидат исторических наук А.Ю. Ермолов (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»).

#### *Александр Сенявский: «Вживание» импорта в чужеродную среду*

Монография Б.М. Шпотова посвящена малоизученному сюжету: развитию экономического сотрудничества СССР и США в межвоенный период, ставший переломным не только для этих стран, но и для всего мира. В Соединённых Штатах завершался процесс формирования индустриального капитализма, а после относительно благополучных 1920-х гг. наступила Великая депрессия, в результате которой наметился переход от стихийно-рыночных начал к активному участию государства в регулировании экономики. В советской же России возобновился, – теперь уже в новых общественных формах, – начатый ещё в пореформенный период и прерванный Октябрьской революцией 1917 г. и

---

<sup>1</sup> Шпотов Б.М. Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930-е годы: Лабиринты экономического сотрудничества. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. 320 с.

Гражданской войной процесс «догоняющей модернизации», который приобрёл новый импульс и ускорился вследствие реализации курса на форсированную индустриализацию и коллективизацию.

Условия «построения социализма в отдельно взятой стране», подчёркивает Шпотов, подталкивали советское руководство к быстрым и прагматичным решениям труднейших задач восстановления и реконструкции народного хозяйства. В период нэпа одним из таких решений была выдача концессий крупным иностранным фирмам, в том числе американским (гл. 1, 2). Но недостаточность вложенных ими инвестиций, во многом объяснявшаяся невыгодным для иностранных инвесторов валютно-обменным курсом, невиданная в странах капитала требовательность советских профсоюзов в вопросах труда и социального обустройства, а главное – переход от нэпа к мобилизационной модели экономики в конце 1920-х гг. изменили направление внешнеэкономического сотрудничества.

Помимо обычной международной торговли товарами, СССР по различным каналам покупал и разнообразные промышленные технологии – ноу-хау, патенты, проекты, лицензии, консультации, широко использовал привлечение специалистов по трудовым контрактам и другие формы технической поддержки. Определял и оплачивал эти услуги заказчик, поставщик же своих денежных капиталов не вкладывал. Собственностью СССР становились проекты новых промышленных зданий и сооружений, в том числе громадных современных заводов, техническая документация, опыт зарубежных инженеров. Таким образом, налицо было широкое сотрудничество бизнеса и государства, обычно позволяющее избежать крайностей огосударствления или приватизации. После ликвидации в конце 1920-х – начале 1930-х гг. остатков нэпа (в том числе иностранных инвестиций), техническое сотрудничество СССР с миром капитала продолжалось. Практиковался также промышленный шпионаж и контрафактное копирование, хотя их доля в общем объёме технологических заимствований оставалась незначительной.

Поточно-массовое производство, конвейерные линии, автоматизированные станки специального назначения являлись «визитной карточкой» американского бизнеса уже в начале XX в. В 3-й главе дан очерк развития промышленности Соединённых Штатов, производившей очень сильное впечатление на большевиков, многие из которых повидали её в действии во время своих поездок на американские заводы. Именно американские достижения, как показывает автор, сыграли решающую роль в развитии в СССР тех отраслей, которые определяли технический и экономический прогресс в тогдашнем индустриальном обществе (гл. 4–6), – нефтяной, автомобильной, тракторной, а также во внедрении скоростных методов проектирования и капитального строительства, которых ещё не знала тогда Европа. В других отраслях эти достижения использовались относительно меньше и совмещались с западноевропейскими, в первую очередь германскими. Советская страна до начала 1930-х гг. даже частично не располагала подобными техническими возможностями, зато обладала другим уникальным потенциалом – многочисленным трудоспособным населением, в основном крестьянским, громадной территорией для размещения промышленности, неисчерпаемыми запасами сырья и полезных ископаемых, и, наконец, мобилизационной экономикой с монополией на внешнюю торговлю и сверхмощными административными и политическими мерами воздействия.

В СССР в практике беспрецедентного по темпам и масштабам промышленного строительства действовали факторы не только его ускорения за счёт получения готовых импортных образцов и технологий, но и торможения. Налицо были многочисленные трудности, связанные с «вживлением» импорта в чужеродную среду и элементарной неорганизованностью тех, в чьи руки он попадал. Страдали и производственные связи между предприятиями-смежниками, в результате чего нарушался принцип управления цепочками снабжения на разных этапах производственного цикла (chain supply management) – от получения сырья и исходных материалов до ликвидации «узких мест» в цехах, на транспорте, в системе подготовки кадров. В книге приводятся многочисленные примеры полного незнания советских реалий иностранными предпринимателями и сотрудниками фирм, приехавшими по индивидуальным контрактам на работу в СССР, а также показано влияние «человеческого фактора» на изучение и внедрение иностранных методов производства. Автор убедительно объяснил невысокий авторитет американских специалистов на стройках первых пятилеток, трения между советскими и заокеанскими инженерами, а также причины, по которым предпочтение отдавалось представителям Германии (гл. 7).

Простая закупка техники – станков и оборудования, отмечает Шпотов, могла обеспечить текущие хозяйственные потребности, тогда как техническая помощь как сложный процесс взаимодействия, обучения и диалога, связанный с адаптацией инноваций, способствовала созданию собственной мощной промышленности, ибо указывала путь, как создать её с наименьшими потерями времени, ошибками и затратами. В индустриальную эпоху многие критерии экономического прогресса при социализме и капитализме совпадали, несмотря на разницу политических систем: рост и диверсификация материального производства, уровень благосостояния трудящихся, научно-техническое обеспечение производственных процессов, укрепление экономической основы безопасности и обороноспособности. В послевоенной советской историографии именно эту сторону экономических отношений между СССР и США конца 1920-х – 1930-х гг. замалчивали по идеологическим соображениям, хотя в своё время о договорах с компаниями «Форд мотор», «Дженерал электрик» и др. как о победах советской «экономической дипломатии» сообщали все советские и многие иностранные газеты и журналы.

Шпотов на конкретных примерах показывает, что громадные государственные инвестиции в новостройки нередко оборачивались омертвлением капитала – избыток закупленной техники использовался недостаточно эффективно и простаивал, если не находилось «фронта работ», умелых механиков, запчастей и т.д. С другой стороны, советские заказчики и руководители строек часто предпочитали работать «по старинке», сопротивлялись внедрению новых методов, заменяя их привычными и вынуждая иностранных специалистов максимально использовать «то, что есть» – например, обходиться без бетонирования, заводских стальных конструкций, которые применяли все американские строительные фирмы. Это вело к конфликтам и переделкам советскими инженерами американских проектов в сторону их удешевления. На деле такие попытки оборачивались удорожанием строек, так как строить по-новому всё же приходилось, а производство новых материалов в СССР или закупка их за валюту требовали дополнительных дотаций.

Американские и другие иностранные фирмы, заключавшие с советской стороной контракты о технической помощи, согласно контрактам, должны были получать полное возмещение расходов по проекту: за материалы и рабочие часы, командировки своих сотрудников в СССР, вознаграждения, составлявшие их прибыль и др. Но ограниченность валютных ресурсов вынуждала СССР под разными предлогами уменьшать эти выплаты или досрочно разрывать договоры. Автор подчёркивает, что хотя в целом бизнес в СССР был для американцев не особенно прибыльным (более того, как и все иностранные фирмы, они почти или полностью потеряли все свои вложения в советские концессии 1920-х гг.), но во время экономического кризиса в США, когда многие компании искали оплачиваемую работу, советские задания, которые им приходилось выполнять, являлись не чем-то принципиально новым, а добросовестным повторением реализованных в условиях Америки проектов. Однако за океаном эти проекты опирались на богатый практический опыт и развитую базу снабжения – возможность по телефонному звонку без промедления получать всё нужное для строительства и текущей работы, чего не было в Советском Союзе.

Целью исследования Шпотова было объяснить, как и почему не полностью выполнялась амбициозная задача достижения синергетического эффекта от суммирования имеющихся в СССР во второй половине 1920-х гг. отечественных достижений с полученными из-за рубежа. Среди причин торможения этого процесса автор называет чрезмерный объём запланированных капиталовложений при неготовности к их скорейшему освоению, дефиците на других участках (проблемы со снабжением, нехватка валюты, «узкие места» на транспорте, в портовых терминалах и др.). Шпотов не только выявил ранее не известные факты, ввёл в научный оборот массу новых документов, но и показал, что на результаты советско-американского экономического сотрудничества повлияли многие факторы, в том числе культурные и даже бытовые, изучаемые сегодня в рамках «истории повседневности». Несмотря на то, что книга вызывает ряд вопросов – прежде всего, каким образом и насколько Советскому Союзу удавалось преодолевать возникавшие в ходе индустриализации перекосы, преодолевать трудности и восполнять потери, в общем она даёт понять, что всё это происходило уже без помощи иностранцев, в форме адаптационного процесса, «обучения на ходу», как это часто бывало во время войн и других национальных испытаний, которыми так богата история нашей страны. Преждевременное прекращение советской стороной многих договоров об иностранной техпомощи обязывало СССР действовать своими силами и не всегда успешно.

На фоне всех недостатков, потерь и громадных издержек первой пятилетки поражает переход России с пятого (в 1870–1929 гг.) на второе (начало 1930-х гг.) место в мире по объёму промышленного производства, как свидетельствуют приводимые автором статистические данные (с. 312), впрочем, не единственные, не окончательные и не общепризнанные (таковых пока, видимо, не существует). В экономической науке проблема увязки макро- и микропоказателей является одной из самых сложных и дискуссионных. Решение данного вопроса в будущем могло бы пролить свет, например, на состояние экономики Советского Союза перед Великой Отечественной войной. Шпотов сознательно оставляет специалистам и историю создания советского предвоенного ВПК, прежде всего показывая причины и подтверждая сам факт парадоксальных, на первый взгляд, коммерческих сделок с «акулами капитализма» из Соединён-

ных Штатов Америки. На основе широкого круга отечественных и американских архивных и опубликованных источников автор сумел создать новаторское исследование «лабиринтов экономического сотрудничества». Выясняется, что у сталинского руководства в конце 1920-х гг. и у современных руководителей России, политиков и экономистов, были одни и те же поводы для озабоченности – признание недостаточным всего достигнутого ранее ради амбициозной цели – вхождения страны в плеяду мировых экономических лидеров.

### *Андрей Соколов: Способность учиться «на ходу»*

После Первой мировой войны Соединённые Штаты Америки значительно укрепили свою мощь и приобрели первенство практически во всех отраслях экономики. Измученная войной Европа с трудом вставала на ноги. Компании США, получавшие дополнительные доходы от военных поставок, быстро увеличивали свои размеры. Гигантскими темпами развивалось американское сталелитейное производство, машиностроение, автомобиле-, авиа- и станкостроение, добыча и переработка нефти. Под влиянием происходивших сдвигов менялся стиль и образ жизни, приобретающей знакомый нам современный облик: небоскрёбы, дороги, машины, автозаправки, торговые центры и т.д. Менялось и сельское хозяйство, где машины создавали возможность быстрой индустриализации фермерских предприятий. Америка становилась олицетворением всего нового и передового в мире.

Каково же было удивление американцев, когда этой «американской мечте» был брошен вызов, и где – в Советском Союзе, в стране, где по сравнению с европейскими странами положение было особенно тяжким, стране, испытавшей не только бедствия мировой, но ещё и тяготы Гражданской войны, разорение, разруху и «военный коммунизм». И без того немногочисленные кадры квалифицированных рабочих и специалистов были растеряны. Только к концу 1920-х гг. можно говорить о восстановлении в Советском Союзе довоенного уровня развития народного хозяйства, но, как говорится, «поезд тем временем далеко ушёл вперёд». Это не помешало руководству СССР во главе со Сталиным выдвинуть программу форсированной индустриализации страны с её главным лозунгом «догнать и перегнать Америку» («движение ДИП»). Ориентация на передовую Америку была вполне понятной, и не случайно одной из первых крупных международных торговых организаций в СССР стало созданное в 1924 г. Американское акционерное общество (Амторг). Общество поставляло в СССР металлы, тракторы, нефтеоборудование, вывозило сырьё и полуфабрикаты и постоянно расширяло свои обороты. Проблема поставок в СССР необходимого для индустриализации оборудования осложнялась тем, что стране, провозгласившей враждебное к капиталистическому миру отношение, трудно было рассчитывать на помощь других государств. Расчёт был сделан на американские фирмы, их частный интерес, приобретение с их помощью патентов, лицензий и концессий, чтобы поднять на более высокий уровень отечественную производственную технологию.

Этим проблемам и посвящена недавно вышедшая великолепная книга Б.М. Шпотова об американском бизнесе в СССР 1920–1930-х гг. Как показывает её содержание, расчёт на американцев в чём-то оправдался, а в чём-то нет. Надо отметить, что первенство в изучении сотрудничества с американцами в период индустриализации принадлежит не Шпотову. Ещё в советское время