Журина Елена Николаевна

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА И СОВЕТСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ В 1926-1929 ГОДАХ

Автор обращается ко второй половине 1920-х годов, когда контакты между СССР и США, официально не имевшими дипломатических отношений, в экономической сфере осуществлялись, помимо непосредственной торговли, через концессии, а после их закрытия - через договоры о техническом содействии. Эти связи были выгодны обеим сторонам и существенно способствовали их сближению.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2013/3/15.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2013. № 3 (70). С. 57-61. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2013/3/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 947
Исторические науки и археология

Автор обращается ко второй половине 1920-х годов, когда контакты между СССР и США, официально не имевшими дипломатических отношений, в экономической сфере осуществлялись, помимо непосредственной торговли, через концессии, а после их закрытия - через договоры о техническом содействии. Эти связи были выгодны обеим сторонам и существенно способствовали их сближению.

Ключевые слова и фразы: концессии; иностранный капитал; Главконцесском; договоры о техническом содействии; американские специалисты.

Журина Елена Николаевна
Национальный государственный университет физической культуры, спорта и здоровья им. П. Ф. Лесгафта (филиал) в г. Брянске
helga@cheerful.com

КОНЦЕССИОННАЯ ПОЛИТИКА СОВЕТСКОГО ГОСУДАРСТВА И СОВЕТСКО-АМЕРИКАНСКИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СВЯЗИ В 1926-1929 ГОДАХ©

Важной составляющей советско-американских экономических отношений, помимо непосредственной торговли, являлись концессии [13], полученные американскими компаниями у советского правительства, а также договоры о техническом содействии.

Еще в начале 1920-х гг. предприниматели Соединенных Штатов проявили интерес к декрету СНК РСФСР от 23 ноября 1920 г. о предоставлении концессий иностранным фирмам. По инициативе В. И. Ленина, советское правительство решило привлечь иностранный капитал для восстановления экономики страны, выделив с этой целью зарубежным компаниям концессии на разработку природных богатств. Сначала это были концессии лесные (Дальний Север), продовольственные или сельскохозяйственные (Дон, Урал, Поволжье, Украина), горные (Сибирь). Позже они расширились на сферу строительства и эксплуатацию промышленных предприятий в различных районах страны.

В частности, в 1928-1929 гг. американские фирмы направили больше всех концессионных предложений - 54 (26,1% от общего количества) и заняли первое место по их числу, опередив Германию [2, д. 662, л. 43].

15 сентября 1925 г. Главконцесском СССР утвердил концессионный договор А. Хаммера сроком на 10 лет по производству канцелярских товаров. Правительство предоставило концессионеру помещения заводов в Москве, принадлежавших в прошлом фабрикантам Бони и Столярову. Пригласив специалистов германской фирмы «Faber» и закупив новое оборудование, Хаммер с помощью немецких инженеров быстро наладил производство, и через полгода фабрика начала сбыт канцелярских товаров. Скоро она стала известна в СССР как «Фабрика им. Сакко и Ванцетти». Последняя внесла весомый вклад в развитие страны, не только предоставляя часть прибыли, но и создавая стандарты качества и реализации для отечественных производителей [9, д. 894, л. 153]. Очень скоро фабрика смогла полностью удовлетворить спрос на карандаши в СССР, и около 20% продукции пошло на экспорт в Англию, Турцию, Персию и Китай. Однако провозглашение 1-й «пятилетки» развития народного хозяйства СССР и «ускоренное строительство социализма» сделали невозможным дальнейшее существование «буржуазной» собственности. 20 ноября 1929 г. было принято решение о ликвидации концессии Хаммера. Коллегия НКИД считала по внешнеполитическим соображениям предпочтительным организовать из концессии смешанное акционерное общество, с чем был согласен и Хаммер. Но правительство СССР все же постановило 1 апреля 1930 г. досрочно выкупить концессию и прекратить действие концессионного договора [11, с. 262]. До 28 февраля 1929 г. функционировала также его концессия на разработку асбестовых рудников в Алапаевском районе на Урале, несмотря на претензии к ее организации [10, с. 419]. Помимо прочего, Хаммер вместе с братом за время пребывания в СССР собрали бесценную коллекцию предметов русского искусства, драгоценностей и икон, включая яйца Фаберже - «сокровище Романовых» [18, p. 198].

Другой, не менее значимой, концессией являлась концессия на Чиатурские марганцевые разработки. Эта концессия была предоставлена нью-йоркской фирме «W. A. Harriman and Company». По договору от 12 июня 1925 г., с дополнениями от 7 июля 1927 г., фирма получила исключительное право на изыскание и разработку Чиатурских залежей марганца сроком на 20 лет, беря на себя при этом значительные обязательства [7, д. 547, л. 142]. По окончании срока концессии все сооружения переходили безвозмездно в распоряжение советского правительства. В обеспечение договора Гарриман вносил в Госбанк СССР гарантийный залог в размере 1 млн долл. и, кроме того, 1 млн долл. в виде аванса за потонные платежи по вывозу руды.

Но уже после первых шести месяцев существования концессии начали возникать проблемы. Ограничивая добычу и сокращая вывоз руды на мировой рынок, Гарриман надеялся вызвать марганцевый голод, поднять цены и обеспечить себе господствующее положение на мировом рынке, однако потребителей такая ситуация не устраивала, и они обратились к другим месторождениям. Конкурирующие рудники в Никополе

© Журина Е. Н., 2013

(Украина) во владении Южно-Рудного треста, работающие через немецкий концерн «Rawack and Grunfeld», начали добывать марганцевую руду в количестве, достаточном для того, чтобы сделать позицию Гарримана уязвимой, в связи с чем он пытался договориться с трестом о разделе мирового марганцевого рынка и с советским правительством о снижении долевых отчислений [1, д. 1549, л. 16]. В итоге переговоры ни к чему не привели. Тем временем, за три года действия концессии экспорт марганцевой руды составил всего 1 317 тыс. т, хотя по договору Гарриман обязывался довести добычу и экспорт руды в течение третьего года до 1 млн т. Этому способствовали и другие обстоятельства, в том числе: высокие ввозные пошлины в США, обнаружение марганцевых месторождений в Африке (Золотой Берег), сделки американских стальных компаний с поставщиками индийского и бразильского марганца. Несмотря на взаимные попытки изменить ситуацию [20, p. 125], на основе обоюдного соглашения Гарриман 28 августа 1928 г. расторг концессионный договор. К тому моменту американские капиталовложения в концессию составляли 3,5 млн долл. Советское правительство достигло соглашения с Гарриманом о получении этой суммы в виде займа на 15 лет, а также о дополнительном займе в размере 1 млн долл. на 5 лет.

Другие концессии, предоставленные американцам, были меньшего значения: на разработку золотоносной площади на реке Семартак в Сибири, предоставленная Винту сроком на 20 лет; концессия «Рагаз компани» («Русско-американское смешанное акционерное общество по производству сжатых газов») на производство кислорода, ацетилена и других газов, «Прикумское русско-американское сельскохозяйственное товарищество» на Северном Кавказе, Барнсдальская корпорация (концессия на нефтяные месторождения на Кавказе) и некоторые другие.

Во второй половине 1920-х гг. количество американских концессий, действовавших на территории СССР, стало уменьшаться (в 1927-1928 гг. их осталось 9, в 1928-1929 гг. - 4) [13, с. 68]. Одни концессии были ликвидированы по истечении договорного срока, другие - досрочно.

Можно указать на две общие причины, которые этому способствовали. Первая из них заключалась в позиции по отношению к СССР. Крупный иностранный капитал в целом отказывался от каких-либо инвестиций в его экономику. Предприниматели же второго и третьего рангов, получившие концессии, не располагали значительными средствами для серьезной и продолжительной работы в советской экономике.

Вторая причина коренилась в особенностях развития СССР, но была тесно связана с первой. В связи с ростом отраслей экономики советского государства, ряд действовавших на его территории концессий, в общем незначительных по масштабам, постепенно утрачивал свое полумонопольное положение на внутреннем рынке и, чем дальше, тем больше сталкивался с крупными и мощными предприятиями, создаваемыми на основе политики индустриализации в тех же отраслях. Естественно, что конкурентоспособность иностранных концессий падала, и их дальнейшее существование теряло смысл. Эти причины и привели к прекращению деятельности значительного числа концессионных предприятий. Дальнейшее развитие наметившейся тенденции завершилось полной ликвидацией концессий на территории СССР.

Концессионная политика не оправдала надежд, возлагавшихся на нее советским правительством в отношении более или менее широкого внедрения через концессионные предприятия передовой иностранной техники и методов труда. Горнодобывающие концессии отличались как раз тем, что пытались организовать производство, не вкладывая средств, обусловленных договорами, в строительство, модернизацию и механизацию предприятий, пытались добиться высоких прибылей за счет эксплуатации старого оборудования, дешевой рабочей силы и монопольного положения на советском рынке. Достаточно отметить, что в результате обследования бывшей концессии Гарримана в связи с ее передачей советскому акционерному обществу «Грузинский марганец» правительственной комиссией во главе с С. И. Араловым, последняя вынуждена была констатировать: «Советское правительство приняло от бывшего концессионера Гарримана чиатурскую марганцевую промышленность в расстроенном и сугубо бесхозяйственном состоянии. Даже то имущество, которое было принято концессионерами при сдаче концессии, ими растрачено. Много заводов приведено в негодность, и часть рудников завалена. Ни высокой техники, ни большой рационализации дела за свою трехлетнюю работу концессионер не показал». В результате, после приемки советский трест «должен был проделать восстановительную работу» [15, с. 265]. По сводным данным Главконцесскома, в результате обследования технического уровня иностранных концессий в Москве на них использовалось порядком изношенное отечественное и иностранное оборудование, новые машины и аппараты поступали больше за счет внутренних ресурсов страны, чем за счет импорта.

Разумеется, нельзя сказать, что концессии вовсе не сыграли никакой роли в экономическом развитии страны. Они производили товары широкого потребления, в которых в те годы страна испытывала недостаток, отчасти позволяя тем самым сосредоточить усилия советской промышленности на развитии других отраслей, а также способствовали сокращению безработицы.

Касаясь вопроса о вкладе концессий в развитие производства, председатель Главконцесскома В. Н. Ксандров говорил в сентябре 1928 г.: «Практика последних лет показала, что ряд промышленных предприятий (например, Хаммер и др.) оказали хорошее влияние не только на рынок, но и на соответствующие советские предприятия, влияя на улучшение качества и снижение цен. Имеются также и примеры обратного характера, когда концессионные предприятия по существу ничего не прибавили к существующим производительным силам Союза. Так, известны предприятия, существующие исключительно на бумаге: концессионер лишь организует кустарей, а затем производит сбор их продукции» [16].

Советское правительство, заинтересованное в деятельности концессий, шло навстречу их нуждам и оказывало помощь и поддержку их работе. Советские банки осуществляли постоянное краткосрочное кредитование концессионеров. Кроме того, советское правительство и его органы исключительно благожелательно относились к любой просьбе концессионеров, когда их предприятия попадали по тем или иным причинам в трудное положение. Но были и недостатки в работе с концессиями со стороны советских организаций, особенно Главконцесскома, проявлявшего нередко инертность и нерасторопность, слабое знание положения дел на концессионных предприятиях, а иногда допускавшего сдачу концессий несолидным соискателям.

Стоит заметить, что с самого начала концессионная политика имела противников внутри страны. Некоторые возражали по идеологическим причинам, видели в них «измену и предательство». Иные претензии возникали у спецслужб. Примечательна записка ОГПУ от 28 сентября 1927 г.: «ОГПУ в процессе обслуживания концессий и работающих на них иностранцев установило, что указанные иностранцы в большинстве своем являются агентами разведывательных органов иностранных государств, и что служба их в концессиях - не что иное, как ширма для успешного выполнения заданий иностранной разведки» [2, д. 377, л. 70].

В конце 1920-х гг. переговоры о концессиях нередко завершались соглашениями об оказании технической помощи отраслям или предприятиям СССР. В директивах ВСНХ СССР указывалось, что «постановка новых производств, реконструкция существующих предприятий могут быть осуществлены с большей эффективностью и более ускоренным темпом при условии внимательного изучения нашей промышленностью достигнутых иностранной промышленностью результатов с целью перенесения к нам этих достижений путем заключения договоров о технической помощи с соответствующими фирмами» [12]. Это предполагалось осуществлять через командировки советских специалистов за границу, приглашение иностранных специалистов для работы в СССР, заключение договоров о техническом содействии, обмен литературой и технической информацией и демонстрацию иностранной техники.

Вопрос о привлечении иностранного технического содействия в области проектирования по-настоящему назрел только к 1927-1928 гг., когда страна приступила к широкому промышленному строительству. В 1925-1926 гг., после тщательного обсуждения проблемы организации крупного центра по разработке проектов новых заводов тяжелой индустрии, был созван Гипромез (Государственный институт по проектированию и постройке новых металлических заводов), приступивший к работе в Ленинграде с февраля 1926 г. (к октябрю 1927 г. его штат составляли около 370 инженеров и техников) [17]. Технический совет Гипромеза, где всесторонне рассматривались все проекты новых заводов, состоял из крупных ученых в области металлургии, машиностроения, энергетики. Институт занимался проектированием Сталинградского тракторного, Свердловского машиностроительного, Тагильского вагоностроительного, Магнитогорского и Криворожского металлургических заводов и др.

Помимо «Оргаметалла» и Гипромеза, проектные работы к началу 1928 г. вел еще ряд учреждений и обществ: «Тепло и сила», Бюро постройки химических заводов, проектно-конструкторское бюро трестов «Югосталь», «Госмаштрест», Бюро металлургических и теплотехнических заводов и др.

Договоры о техническом содействии носили ограниченный характер и заключались лишь в случае ожидаемого от них значительного эффекта. Из 30 действовавших на 1 октября 1928 г. договоров 6 с американцами действовали о технической помощи в горной (3), машиностроительной (1) и электротехнической (2) отраслях промышленности. В 1928-1929 гг. было подписано еще 13 таких договоров [14, с. 152]. Затем последовали новые контракты о продаже промышленного оборудования, направлении в СССР технических экспертов и консультантов, стажировке советских специалистов в США и обмене технической информацией. Контракты о технической помощи заключали с советским правительством многие фирмы и сотни отдельных инженеров и техников [9, д. 243, л. 228-230]. Это привело в 1929 г. к серьезной активизации американо-советских экономических отношений.

Обозначим некоторые наиболее крупные соглашения. 19 мая 1927 г. ВСНХ СССР заключил договор с чикагской «Freyn Engineering Company» о техническом содействии в проектировании, постройке и оборудовании 18 металлургических заводов сроком на 5 лет. Договором предусматривалось, что фирма будет давать заключения по проектам Гипромеза, составлять предварительные планы и проекты объектов, их схемы и детальные чертежи, осуществлять техническое наблюдение за строительством заводов. По дополнительному соглашению с фирмой «Freyn Engineering Company», заключенному в августе 1928 г., при советском институте была создана специальная металлургическая секция из 16 специалистов фирмы, прибывших для постоянной работы в Ленинград. С 1930 г. эта группа была расширена в связи с участием в строительстве заводов на Кузбассе. Кроме того, Гипромез, при содействии фирм «Freyn Engineering Company» и «Faudewag», создал в 1927 г. свои филиалы в Нью-Йорке и в Берлине, куда выехали командированные им специалисты в области металлургии.

Фирма «Stuart, James, and Cooke, Inc.» подписала в 1927-1928 гг. контракты с Кизелтрестом, Донуглем и Москвоуглем о техническом содействии в проектировании, постройке и оборудовании угольных шахт. Трест слабых токов заключил 19 июля 1928 г. два соглашения сроком на 5 лет, которые предусматривали участие «Radio Corporation of America» и «Sperry Gyroscope Company» в технической помощи по производству радиоаппаратуры и различных приборов. Пункты договора с «Radio Corporation of America» предусматривали обоюдную передачу своих патентов и изобретений американской фирмой и советским трестом. Аналогичные договоры были заключены и с рядом других американских фирм. Фирма «Zeiberling Rubber C°» заключила договор об оказании технической помощи в строительстве Ярославского резинового комбината;

компании «Hercules Motor C°» и «Arthur J. Brandt» - договор об оказании технической помощи в реконструкции завода АМО в Москве.

Важное экономическое и политическое значение имел договор, заключенный 9 октября 1928 г. Амторгом с крупнейшей американской электротехнической компанией «International General Electric Company» о поставках в СССР машин и оборудования на сумму до 26 млн долл. Договор предусматривал предоставление кредита для осуществления закупок сроком на шесть лет, а также обязательство этой передовой в техническом отношении фирмы предоставить возможность советским специалистам обследовать ее заводы, научно-исследовательские институты и лаборатории. После заключения договора президент компании К. Майнор, касаясь претензий компании на имущество, которым она владела в дореволюционной России, заявил, что по выполнении Амторгом данного контракта фирма будет считать урегулированными свои претензии на национализированную собственность, принадлежавшую ей в России до революции и оцениваемую в 1,75 млн долл. [21, p. 175]. Урегулирование вопроса о материальных претензиях с крупнейшей промышленной компанией подтверждало реальную возможность достижения соглашения по одному из спорных вопросов, который считался большим препятствием на пути нормализации отношений. Более года контракт редактировался под бдительным оком государственного департамента, у которого была причина согласиться на подобное соглашение вопреки традиционной линии в расчете на то, что надежды, разбуженные этим контрактом, подорвут торговые отношения СССР с конкурентом США - Германией [20, p. 103]. В связи с этим Г. Дж. Фрейн из «Freyn Engineering Company» предупреждал: «Если американские банкиры, инженеры, промышленники и торговцы не желают оказывать советской России помощь, в которой она нуждается, то ее должны будут оказать и окажут другие нации» [Ibidem, p. 105]. Американская пресса оживленно комментировала договор компании «International General Electric Company» с Советским Союзом, по большей части приветствуя развитие торговых отношений между странами [11, с. 116].

31 мая 1929 г. ВСНХ через Амторг также заключил договор с компанией «Ford Motor Company» о технической помощи и обмене технической информацией. Согласно договору, компания оказывала помощь в строительстве, монтаже и пуске автомобильного завода в Нижнем Новгороде. Советская сторона получила право выпускать на заводе легковые машины типа «Форд А» и грузовые типа «Форд АА», пользоваться патентами компании и применяемыми ею методами производства, улучшать модели автомашин, появившиеся у компании, а также направлять на предприятия компании «Ford Motor Company» ежегодно до 50 инженеров, техников и рабочих и приглашать из США специалистов для постановки производства. Советская сторона, в свою очередь, обязалась сообщать компании обо всех улучшениях на автомобильном заводе. В соответствии с договором советская сторона согласилась закупить у компании легковые и грузовые автомобили, тракторы и запасные части к ним на сумму в 30 млн долл. в течение пяти лет. Через два года после заключения договора президент компании «Ford Motor Company» У. Остин заявил представителям банковских кругов, что есть смысл без особого риска кредитовать Россию. При этом он подчеркнул, что русское правительство «является очень крепким, и с ним хорошо иметь дело» [19, p. 54]. Группа специалистов из Нижнего Новгорода побывала в США на 350 автомобильных и связанных с ними смежных заводах [5, с. 142].

Особое место занимала американская помощь в строительстве крупнейшей по тем временам гидроэлектростанции - Днепрогэса. Вопрос об организации консультаций американских фирм по этому проекту, разработанному И. Г. Александровым, возник еще осенью 1925 г., а в марте 1926 г. в США выехала комиссия во главе с ним же для ознакомления по поручению ВСНХ с крупнейшими гидростанциями США и Канады, американскими электротехническими заводами и экспертизой проекта Днепростроя [8, д. 25, л. 21]. В 1927 г. были заключены договоры о технической консультации строительства с американской фирмой «H. L. Cooper» и немецкой «Siemens Bauunion». Первая осуществляла консультации по всему проекту сооружения в течение всего периода строительства и обязывалась постоянно держать на стройке четырех инженеров различных специальностей [3].

Важную роль сыграли американские специалисты при строительстве Сталинградского, Харьковского и Челябинского тракторных заводов. В частности, в сооружении цехов активное участие принимала фирма «Albert Kahn, Inc.», в их оборудовании - «International Harvester Corporation». Инженер Дж. Колдер консультировал установку машинного оборудования, присланного из США. Кливлендская тракторная компания в 1929 г. продала Советскому Союзу тракторов на 2 млн долларов, направив при этом группу своих специалистов для консультаций по лучшему использованию машин, принимала советских инженеров и техников на стажировку.

В развитии советской нефтяной промышленности техническую помощь оказали американские компании «Barrel Mace Engineering», «Graver Corporation» и «Foster Wheeler Corporation», в строительстве цементных заводов - «MacDonald Engineering Company», в реконструкции текстильных предприятий - «Lockwood Greene & Company», в развитии радиопромышленности - «Radio Corporation of America» и «Sperry Gyroscope Company». Американские фирмы «Ansonia Clock Company» и «Dueber-Hampden Watch Company» поставили в СССР по одному часовому заводу со всем инвентарем и машинным оборудованием.

Многие американские специалисты трудились в Советском Союзе. «Среди американцев были честные, добросовестные работники, хорошо знавшие свое дело... - вспоминал позднее секретарь парткома строительства СТЗ М. И. Сучков. - Но были и отсталые, вовсе не специалисты, а люди, случайно попавшие…: спасаясь от безработицы в США, они записались в группу «мистера Иванова», когда тот объявил в Детройте набор на работу…, выдав себя обманным путем за специалистов» [6, с. 50].

В договорах строго определялась их роль и степень участия в строительстве тех или иных объектов, сроки представления проектных расчетов и технической документации. Решающее слово как в проектировании, так и в ходе строительства принадлежало советским организациям, ученым и инженерам.

Оправдали себя договоры с такими компаниями как «Ford Motor Company», «International General Electric Company», «Albert Kahn, Inc.», «United States Steel Products Company», «Bethlehem Steel Corporation», «Baldwin-Lima-Hamilton», «Cincinnati Milling Machine Company», «Paul Clark», «Leonard Buck & Co», «Westinghouse Electric» и др.

Но, разумеется, далеко не все американские фирмы плодотворно сотрудничали с СССР. Некоторые оказались несостоятельными в финансовом и технологическом отношении. Одним из примеров такого рода может служить договор, заключенный 24 мая 1929 г. Автотрестом с инженерной фирмой «Arthur J. Brandt» о техническом содействии в расширении и реорганизации автозавода «АМО» и налаживании производства грузовиков, легковых автомобилей и автобусов. Согласно договору, фирма должна была составить своими техническими силами, работавшими как в США, так и в СССР, экономически целесообразный проект, с тем чтобы к 30 июня 1930 г. все цехи и завод в целом были бы реорганизованы, пущены в ход и имели обусловленную производственную мощность. Фирма Брандта в нарушение установленных сроков представила проект лишь в конце октября 1929 г. Он нуждался в серьезной доработке и внесении исправлений. Кроме того, возникли большие трудности с получением рабочих чертежей 2,5-тонного грузовика типа «Автокар» - модели, на основе которой должно было развернуться производство. В итоге руководство фирмы отозвало из Москвы своих инженеров, прекратило передачу проектных материалов представителям автозавода, и весной 1930 г. соглашение с Брандтом было расторгнуто. Всесоюзное автотракторное объединение (ВАТО) утвердило новую схему реконструкции автозавода. Используя опыт американцев, советские инженеры при участии американских специалистов, приглашенных на основе индивидуальных соглашений, разработали проект, отвечавший задаче создания советского автомобильного гиганта. Перевод предприятия на выпуск нового советского автомобиля (вместо старой модели Ф-15) был произведен без остановки производства [4, с. 589]. Однако не всегда ситуации оказывались такими сложными.

Таким образом, в рассматриваемый период можно констатировать учащение контактов и укрепление связей в экономической области между СССР и США. Несмотря на отсутствие официальных дипломатических отношений, страны нуждались друг в друге: Америка - в рынке сбыта, Советский Союз - в финансовой и технической поддержке. Хотя надежды на концессии не вполне оправдались, договоры о техническом содействии принесли выгоду обеим сторонам. Это способствовало сближению государств и усилению движения за признание СССР как в нашей стране, так и за океаном.

Список литературы

1. **Государственный архив Российской Федерации** (ГАРФ). Ф. Р-5446. Оп. 55.
2. **ГАРФ.** Ф. Р-8350. Оп. 1.
3. **Известия.** 1927. 30 марта.
4. **Индустриализация СССР. 1929-1932 гг.**: документы и материалы. М.: Наука, 1970. 637 с.
5. **Иоффе А. Е.** Внешняя политика Советского Союза. 1928-1932. М.: Наука, 1968. 488 с.
6. **Касьяненко В. И.** Страна Советов и США: опыт и уроки сотрудничества в 20-х - нач. 30-х гг. М.: Знание, 1989. 62 с.
7. **Российский государственный архив экономики** (РГАЭ). Ф. 413. Оп. 17.
8. **РГАЭ.** Ф. 3429. Оп. 9.
9. **РГАЭ.** Ф. 5240. Оп. 18.
10. **Россия и США: торгово-экономические отношения. 1900-1930**: сб. док-тов. М.: Наука, 1996. 459 с.
11. **Советско-американские отношения. Годы непризнания. 1927-1933** / под общ. ред. А. Н. Яковлева. М.: Международный фонд «Демократия», 2002. 824 с.
12. **Торгово-промышленная газета.** 1929. 4 июля.
13. **Хромов С. С.** Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы. М., 2006.
14. **Цветков Г. Н.** Шестнадцать лет непризнания. Политика США в отношении Советского государства в 1917-1933 гг. Киев: Издательство Киевского университета, 1971. 242 с.
15. **Шишкин В. А.** «Полоса признаний» и внешнеэкономическая политика СССР. 1924-28 гг. Л.: Наука, 1983. 361 с.
16. **Экономическая жизнь.** 1926. 19 сентября.
17. **Экономическая жизнь.** 1928. 15 января.
18. **Hammer A., Lyndon N.** Hammer. N. Y.: G. P. Punnam's Sons, 1987. 544 p.
19. **Heymann H.** We Can Do Business with Russia. Chicago - N. Y., 1945. 368 p.
20. **Siegel K. A. S.** Loans and Legitimacy: the Evolution of Soviet-American Relations, 1919-1933. Kentucky: The University Press of Kentucky, 1996. 211 p.
21. **Soviet Union Review.** 1928. November.