

А. А. Попов

Проблема согласования экономических интересов СССР и социалистических стран: опыт советско-польских торгово-финансовых отношений (1958–1964 гг.)

Попов

Алексей Алексеевич

канд. ист. наук,
доц., Челябинский
государственный
университет
(Челябинск, Россия)

Финансирование

Исследование
выполнено при
финансовой
поддержке
Российского научного
фонда (РНФ), проект
№ 19-78-10023
«Дружба по
расчету: стимулы
и обоснования
интеграции
европейских стран
СЭВ»

Были ли экономические отношения внутри социалистического лагеря экономически выгодными для Советского Союза и стран Восточной Европы? Долгое время этот вопрос считался экономистами одним из ключевых для понимания функционирования Восточного блока с момента создания Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) в 1949 г. Западные советологи предпринимали попытки проанализировать роль СССР в торговле со странами Восточной Европы с конца 1950-х гг. Имея доступ лишь к отдельным статистическим сборникам, первые исследователи утверждали наличие дискриминации в торговле со стороны СССР, однако в 1962 г. Ф. Хольцман убедительно показал ошибочность такой трактовки¹.

В 1970–1980-е гг. по мере углубления интеграционных процессов внутри СЭВ вопрос о том, какую роль играл СССР в форсировании торговли с восточноевропейскими странами, вновь оказался в центре внимания экономистов. Часть исследователей, прежде всего Дж. Пелзман², делали акцент в своих выводах на том, что развитие внутриблоковой торговли в целом соответствует моделям естественного роста. Однако наибольшее признание получил подход М. Мареза и Я. Вэньоса³, которые на основе огромного массива статистических данных показали, что советское руководство субсидировало восточноевропейские страны за счет заниженных экспортных

цен. Убедительные выводы Мареза и Вэньоса окончательно подтвердились в 1990 г., когда повышение экспортных цен со стороны СССР стало в итоге главной причиной самороспуска СЭВ. В середине 1990-х гг. Р. Стоун в своей монографии об экономических отношениях внутри соцлагеря предоставил в качестве доказательств того, что советское руководство поддерживало экономики соцлагеря, целый ряд интервью с бывшими чиновниками социалистических правительств восточноевропейских стран⁴.

Однако традиция анализа внешнеторговых показателей имела существенное ограничение, поскольку, как правило, в приведенных выше исследованиях игнорировались формы внешнеторгового взаимодействия (такие как предоставление транспортных услуг, взаимное кредитование, военные заказы и др.) и, за исключением монографии Стоуна, не уделялось должного внимания специфике функционирования СЭВ на разных этапах. Поэтому в современной историографии нет консенсуса по вопросу о рентабельности для СССР торгово-финансовых отношений внутри соцлагеря. Так, Р. Биделю и Я. Джефрис, П. Хансон, С. Кансикас справедливо утверждают, что советское руководство использовало преимущества своего политического и военного положения в послевоенной Восточной Европе при формировании торговых отношений со странами соцлагеря⁵. В конце 1940-х — начале 1960-х гг. советское руководство заключало неравноправные торговые договоры и почти бесплатно получало передовые технологии.

Современные исследователи часто выдвигают на первый план политические факторы и предполагают доминирование политической сферы над экономической, но с точки зрения процесса принятия решений верно было и обратное. Как показал О. Санчез-Сибони, в рамках плановых систем мотивы целесообразности экономического сотрудничества, и в особенности внешней торговли, в 1950–1960-е гг. оказывали существенное влияние на принятие политических решений⁶. Более того, недавние работы Н. Ю. Пивоварова, посвященные формированию советских внешнеторговых планов, свидетельствуют, что экономические процессы стимулировали обсуждение реформ в системе управления внешнеторговых институтов СССР⁷. В процессе принятия экономических решений по спорным вопросам между странами нередко разгорались конфликты. Проведенный М. А. Липкиным анализ многостороннего сотрудничества в рамках СЭВ показал, что многие инициативы провалились только потому, что одна или несколько сторон считали их для себя экономически нецелесообразными⁸. С этой точки зрения принципиальным становится вопрос о том, какую роль играли мотивы экономической целесообразности при согласовании интересов в рамках двусторонних торговых отношений СССР и социалистических стран.

Оценка эффектов советской внешней торговли на основе данных официальной статистики сопряжена с целым рядом трудностей. Во-первых, опубликованные данные содержат огромные лакуны. В сборниках Министерства внешней торговли СССР данные по целому ряду товаров в определенные периоды не публиковались (как в случае с нефтью в 1977–1984 гг.). Во-вторых, эти материалы не дают представления о полной картине экспорта и импорта,

поскольку в них не отражаются данные реэкспорта многих категорий товаров. Например, сейчас известно, что с конца 1950-х гг. до трети советского экспорта угля составлял реэкспорт из Польской Народной Республики (ПНР)⁹ или что резкий скачок экспорта цветных металлов в этот период был связан с реэкспортом никеля из Китая¹⁰. В-третьих, структура товарных поставок и расчетов по ним не ограничивалась только данными внешней торговли. Так, по официальным данным торговой статистики невозможно отследить военные поставки, выплаты по кредитам, компенсации за транзит при торговле с третьими странами. Результаты исследования П. Гермушкой советско-венгерских отношений в сфере производства военной техники свидетельствуют о том, что влияние, например, военных поставок на общую структуру торговли могло быть весьма значительным¹¹.

Вероятно, поэтому в советской научной литературе вопрос о рентабельности открыто не ставился, хотя обсуждался в различных секретных справках и информации Министерства внешней торговли, Госплана и профильных отделов ЦК КПСС. Поэтому особый интерес для решения поставленного вопроса представляют материалы двусторонних переговоров по торговым поставкам, поскольку они позволяют проследить, в чем стороны видели свою выгоду и насколько неохотно жертвовали ею. В ходе переговоров стороны согласовывали номенклатуру и объемы экспортируемых и импортируемых товаров на ближайшую пятилетку. Подобные переговоры велись со всеми социалистическими странами в рамках так называемой координации народно-хозяйственных планов, а потому выходили за рамки только гражданской торговли, провоцируя обсуждение более широкого круга вопросов о кредитах, тарифах транзита и корректировке военных поставок.

В данной статье процесс согласования экономических интересов рассматривается на примере урегулирования советско-польских товарно-денежных отношений в 1958–1964 гг.

Опыт Польши в экономических отношениях с СССР был во многом релевантным и для других стран блока. На территории ПНР размещались советские части, страна играла активную роль в транзитной торговле СССР и со странами Запада, и со странами СЭВ. Руководство ПНР в рассматриваемый период активно отстаивало собственные экономические интересы (как руководство всех остальных стран блока), но, в отличие от румынского и албанского, старалось не провоцировать жесткого противостояния. При этом ПНР входила в число крупнейших стран СЭВ по территории, численности населения и объему экономики, что позволяет в значительной степени исключить искажения в статистике, характерные для малых стран. С этой точки зрения ПНР была более «типичной» страной блока, чем ГДР, где размещалась крупнейшая в блоке группировка советских войск, а торговля определялась в значительной степени отношениями с СССР и ФРГ¹². При этом опыт ПНР не может быть полностью экстраполирован на другие страны блока. Чехословацкая Социалистическая Республика (ЧССР) обладала развитыми технологиями, которые выступали объектом торговых отношений с СССР¹³, но при этом играла менее заметную роль во внутриблоковом транзите и экспортировала гораздо меньшие объемы сырья.

При анализе советско-польских отношений в 1950–1960-е гг. традиционно основное внимание уделялось политическим аспектам урегулирования. Как в российских¹⁴, так и в наиболее заметных польских исследованиях А. Скжыпека, Р. Скобельского и Л. Ящиньского¹⁵ советско-польские экономические отношения рассматривались главным образом через призму политических последствий кризиса 1956 г. в ПНР. В этот период произошел окончательный отказ от сталинской системы взаимодействия двух стран. В частности, вопрос с неравноправным договором о поставках польского угля от 1947 г. был решен таким образом, что советская сторона в счет компенсации прощала Польше значительную часть задолженности по кредитам¹⁶.

При этом процессу балансирования торгово-финансовых отношений СССР и ПНР после 1956–1957 гг. ни в российской, ни в польской исследовательской литературе не уделено существенного внимания. Однако с точки зрения типичных форм взаимодействия двух стран в экономической сфере период 1958–1964 гг. представляет большой интерес. Когда на экономику не падает тень политического кризиса, собственно экономические процессы проявляются четче.

Исследование основано на анализе документов по советско-польским торговым переговорам, справок о состоянии взаимной торговли и кредитования СССР и соцстран в фонде отдела ЦК КПСС по экономическому сотрудничеству с социалистическими странами (фонд 5) Российского государственного архива новейшей истории (РГАНИ) и документов спецфонда Госплана (фонд 4372) Российского государственного архива экономики (РГАЭ).

К 1950-м гг. прочно утвердилась практика формирования пятилетних торговых соглашений на основе двусторонних переговоров между делегациями госпланов и министерств внешней торговли двух стран. Формально переговоры касались «координации планов народно-хозяйственного развития», но фактически они сводились к обсуждению номенклатуры, стоимости и объемов поставок конкретных товаров на пятилетнюю перспективу. В рассматриваемый период такие встречи между представителями Советского Союза и Польской Народной Республики происходили дважды: в 1958 г. для обсуждения поставок на период 1961–1965 гг. и в 1964 г. для определения планов на 1966–1970 гг.

Официальные отчеты ритуально утверждают, что встречи проходили «в деловой и дружественной обстановке», хотя содержание материалов переговоров свидетельствует о том, что каждый раз шел крайне сложный торг. В обоих случаях — в 1958 и 1964 гг. — стороны имели на руках свои козыри и активно их использовали. И это противостояние позволяет составить более полное представление о сложном комплексе взаимных расчетов, который представляла собой советско-польская торговля.

Переговоры начинались с того, что каждая сторона готовила список товаров, которые хотела бы получить и которые могла предложить для взаимной торговли, исходя из имеющихся возможностей и планов развития на следующую пятилетку. Наиболее дефицитные виды товаров (так называемые товары первостепенного значения), такие как сырье для черной и цветной металлургии, прокат, зерно и хлопок, становились предметом основного торга.

Сложность была в том, что страны обладали разным количеством дефицитных товаров для обмена. Валюты восточноевропейских стран не были свободно конвертируемыми, а потому двусторонние финансовые отношения и торговля сводились к бартеру¹⁷. В таких условиях требовалось уравнивать экспортные и импортные поставки, что было практически невозможно. Поэтому одна из стран неизбежно наращивала задолженность перед другой. На практике это порождало огромные трудности в согласовании товарных списков, так как страна с положительным балансом лишь до определенного момента могла выбирать наилучшие товары. В этом смысле показательным был случай советско-чехословацких переговоров в 1958 г., когда чехословацкая делегация предложила к продаже свои самолеты. Представители Госплана СССР сперва отказались, так как эта техника уступала отечественным образцам, но найти сопоставимую по стоимости замену после долгих переговоров не удалось (в расчет даже брали возможность импорта чехословацкого пива в огромных объемах). В итоге советское руководство согласилось на закупку самолетов, чтобы использовать их в качестве учебных¹⁸. Чехословацкая делегация заняла достаточно жесткую позицию на переговорах, чтобы добиться положительного для себя решения. Но ее попытки защитить свои интересы выглядели довольно сдержанными на фоне действий делегации ПНР.

Советско-польские переговоры в апреле 1958 г. развивались для представителей ПНР не слишком успешно. Советская делегация не соглашалась увеличить в следующую пятилетку поставки ряда сырьевых товаров: нефти, некоторых видов цветных металлов, но главное — хлопка и зерна. Как уже отмечалось, даже в 1964 г. рентабельность экспорта этих видов товаров была для СССР минимальной. Ближе к концу совещания глава делегации ПНР Стефан Ендриховский, по мнению советских функционеров, «вел себя несколько нервозно, высказывая отдельные необоснованные замечания»¹⁹. За этой аккуратной формулировкой скрывалось утверждение Ендриховского о том, что отказ советского руководства выполнить запрос по поставкам сырья подрывал развитие национальной экономики ПНР. Кто-то из представителей советской делегации указал, что в случае увеличения поставок сырья баланс торговли для ПНР станет пассивным. И тогда Ендриховский использовал свой самый сильный аргумент, заявив: «Мы будем покупать у вас сырье, а не оружие, а защищать страну будем старым оружием». Его посыл заключался в том, что Польская Народная Республика все равно может быть разгромлена в первые дни войны, а потому правительству имеет смысл сосредоточить силы на подъеме народного хозяйства и не тратить средства на укрепление обороноспособности²⁰. Фактически это был шантаж.

Советская делегация не могла игнорировать данное заявление. Хотя к этому моменту большинство позиций было согласовано, Министерство внешней торговли и Госплан пошли на уступки по поставкам нефти, оборудования и закупке товаров в ПНР. Но, что важно, запрос польской делегации об увеличении объемов поставок советского зерна и хлопка так и не был удовлетворен²¹.

Этот кейс особенно интересен по двум причинам. Во-первых, из него следует, что в общем балансе двусторонней торговли учитывались и «гражданские», и военные поставки. Во-вторых, он показывает, что вопросы экономической целесообразности были важным условием взаимной торговли, даже с учетом негативных политических эффектов.

В 1958–1965 гг. Советский Союз поставил в Польшу товаров на сумму 3,5 млрд руб., а импортировал — на сумму 3 млрд руб. ПНР была третьим крупнейшим торговым партнером СССР, уступая лишь ГДР и Чехословакии.

Официальная статистика Министерства внешней торговли СССР свидетельствует о том, что в период действия соглашения на 1961–1965 гг. торговля Советского Союза и ПНР стала более сбалансированной, чем в предшествовавшую пятилетку. За период действия пятилетнего соглашения 1956–1960 гг. Советский Союз экспортировал в Польшу товаров на 2,3 млрд руб., а импортировал только на 1,6 млрд руб. (в ценах 1961 г.)²². Существование дефицита торгового баланса примерно в 700 млн руб. (30,4 % от советского экспорта в ПНР) было проблемой для обеих стран. В 1961–1965 гг. ситуация изменилась. Совокупная стоимость экспортированных и импортированных товаров в советско-польской торговле выровнялась (каждый показатель превысил 2,8 млрд руб.), притом что разница между ними составила около 38 млн руб. (1,4 % от советского экспорта)²³. Необходимо отметить, что в первые три года реализации соглашения (с 1961 по 1963 г.) стоимость экспорта стабильно превышала стоимость импорта, хотя и гораздо меньше, чем в любой из годов предыдущей пятилетки. Хотя импорт товаров из ПНР вырос, баланс был в итоге достигнут во многом благодаря реформе расчета цен международной торговли внутри социалистического лагеря параллельно с разработкой торговых соглашений на 1966–1970 гг.

Фактически все формы экономического взаимодействия социалистических стран сводились к поставке товаров, система которых была довольно сложной. Объемы торговли ежегодно уточнялись и корректировались, сами поставки часто не выполнялись в срок. Четкого механизма определения контрактных цен в 1959–1964 гг. не было: в целом цены сохранялись на уровне 1958 г., но для наиболее значимых товаров корректировались по мере возникновения взаимных претензий. Поскольку во взаиморасчетах крайне редко использовалась твердая валюта, кредиты и выплаты по ним в большинстве случаев, в том числе в рамках клиринга, осуществлялись в форме торговых поставок, которые не фиксировались в общих договорах поставок, но учитывались в торговом балансе стран. Существовала проблема стоимости транспортных издержек до границы, которые включались в цену товара то полностью, то наполовину, а то совсем не учитывались. Таким образом, обсуждение долгосрочных торговых соглашений выходило за рамки непосредственно товарных поставок, но касалось более широкого круга финансовых вопросов, поскольку все они в итоге влияли на общий баланс двусторонних расчетов. Поэтому параллельно с переговорами об объемах и номенклатуре взаимной торговли необходимо было скорректировать и другие формы сотрудничества.

В процессе новых переговоров по долгосрочным торговым договорам в 1964 г. для членов политбюро был представлен набор справочных материалов, который отражал всю сложность расчетов внутри социалистического лагеря. В справках, подготовленных в мае 1964 г. отделом по экономическому сотрудничеству с социалистическими странами при участии Министерства внешней торговли СССР, содержалась информация о формировании цен внешней торговли, размерах и структуре выданных и полученных кредитов, выплатам по ним²⁴.

Состояние платежных балансов стимулировало переход к новому механизму ценообразования в торговле между странами — членами СЭВ. Основная идея была предложена советским руководством еще в 1962 г. и заключалась в том, чтобы обезопасить цены взаимной торговли СССР и восточноевропейских стран от мировой конъюнктуры. Для этого предполагалось в договорах на 1965–1970 гг. цены рассчитывать на основе средних мировых цен за период 1960–1964 гг. Из подготовленного в июне 1964 г. Министерством внешней торговли СССР предварительного расчета следовало, что потери Советского Союза от перехода к новому механизму составили бы около 50 млн руб. в год по советским расчетам и около 410 млн руб. — по расчетам стран СЭВ²⁵. Впрочем, по отдельным категориям товаров специалисты министерства предостерегали переходить на новый механизм, поскольку на мировых рынках они недооценены. Этими товарами, разумеется, были зерно и хлопок.

Консультации с представителями соцстран, в том числе поляками, по согласованию поставок на 1966–1970 гг. начались уже в январе-феврале 1964 г. Поэтому есть все основания рассматривать реформу ценообразования в контексте этого сложного процесса согласования интересов сторон. В вопросе цен советское руководство очевидно шло на уступки, но эти уступки не имели ничего общего с мнимым экономическим альтруизмом, который официальная идеология именвала «помощью братским социалистическим странам».

Болезненным вопросом советско-польских отношений была кредитная задолженность ПНР. Всего, не считая «специальных кредитов», правительство СССР заключило с правительством ПНР в 1946–1956 гг. тринадцать кредитных договоров на общую сумму более 900 млн руб. в ценах 1961 г. Из этой суммы 425 млн руб. было предоставлено Советским Союзом в форме товарных поставок, еще 425 млн — в виде технической помощи и только 63,4 млн — конвертируемой валютой и золотом²⁶. Кредиты были предоставлены под стандартные для договоров между социалистическими странами 2–3 % годовых. После кризиса 1956 г. и урегулирования конфликта вокруг заниженной стоимости импорта польского угля советское руководство пошло на списание значительной части долга в 454 млн руб. в счет недоплаченной цены за уголь²⁷. Десять из тринадцати займов были погашены, однако три наиболее крупных ПНР продолжала выплачивать в 1964 г. и оставалась должна по ним около 130–135 млн руб.²⁸

Отдельной строкой шли «специальные кредиты». Известно, что они были предоставлены в форме «военно-технического имущества». По объему немногим уступали всем остальным займам, вместе взятым, и составляли 843 млн руб. (48 % от общего объема кредитов). Даты заключения соглашений

и процентная ставка для них неизвестны. Из предоставленной суммы власти ПНР к 1964 г. использовали 664 млн и погасили 479 млн руб. Таким образом, даже без учета процентов советское руководство могло рассчитывать на возмещение минимум 185 млн руб. (если проценты по этим кредитам все же начислялись, то речь могла идти дополнительно о 10–15 млн руб.)²⁹.

Общие размеры задолженности ПНР в 315–335 млн руб. на 1964 г. были весьма ощутимыми. Для сравнения: стоимость всего польского импорта в СССР в 1963 г. составляла 553,1 млн руб. Естественно, платежи по кредитам были растянуты во времени, но даже при этом выплаты по ним должны были оказывать весьма значительное негативное влияние на баланс польской внешней торговли. Кроме того, соотношение объемов «специальных кредитов», носивших явно военный характер, и всех прочих займов позволяет яснее понять причины нервозности Ендриховского в 1958 г. Если выплаты по «специальным кредитам» шли не только в счет базирования и передвижения советских военных контингентов по территории ПНР (в том числе перемещение советских войск в ГДР), что весьма вероятно, фактический дефицит торговли для Польши и ее прямые экономические потери еще больше возрастали.

Правительство ПНР в этот период также предоставило СССР на строительство двух предприятий кредиты, в сумме составлявшие 80,5 млн руб. Однако эти кредиты существенно отличались от советских. Для достижения плановых показателей экономика ПНР остро нуждалась в поставках калийных удобрений и фосфатной муки, которые советское правительство обязалось осуществлять в счет погашения займа.

Впрочем, ПНР обладала уникальным ресурсом, который мог быть использован для улучшения платежного баланса с СССР. Польские железнодорожные сети обеспечивали торговлю Советского Союза с ГДР и ЧССР, а также переброску советских войск к западным гарнизонам. Польские власти считали действовавший с 1951 г. Единый транзитный тариф (ЕТТ) необоснованным, «построенным 10 лет тому назад по необходимости на основах, не имеющих ничего общего с правильно понятой экономикой транспорта»³⁰. С 1962 г. они предлагали пересмотреть методику определения тарифов на перевозки. Этот вопрос поднимался как в Постоянной комиссии СЭВ по транспорту, так и в рамках главного транспортного объединения социалистических стран — Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД), но там эта идея не получила поддержки.

В феврале 1964 г. правительство ПНР представило новый вариант предложений по повышению транзитного тарифа и ставок за пользование вагонами до уровня, принятого в Западной Европе: повысить транзитные тарифы на 40–150 % в зависимости от категории грузов, увеличить вдвое ставки за пользование вагонами и изменить структуру тарифных классов грузов. Наибольшее повышение касалось массовых грузов 1-го и 2-го классов, к которым теперь были отнесены, например, нефть и прокат черных металлов, что в первую очередь било по торговле СССР и ГДР и по советскому экспорту в капиталистические страны. Переход на новые тарифы позволил бы ПНР получить дополнительно 36 млн руб. за объемы перевозок на уровне 1963 г. Наибольшие убытки понесли

бы ГДР (47 млн руб.), Советский Союз (14 млн руб.) и Болгария (5 млн руб.)³¹. Естественно, это предложение также не было одобрено ни в ОСЖД, ни в Исполнительном комитете СЭВ. Но в этот раз правительство ПНР заняло жесткую позицию. В начале июля 1964 г. министр путей сообщения ПНР уведомил членов ОСЖД, что с 1 января 1965 г. Польская Народная Республика выходит из организации и будет устанавливать тарифы на перевозку грузов на основе двусторонних соглашений³².

Для советской стороны вопрос сохранения ПНР в рамках ОСЖД, как и вопрос сохранения Единого транзитного тарифа, имел большое значение для функционирования всей системы распределения в Восточной Европе, но особенно для поставок в ГДР и капиталистические страны. Поэтому была предпринята еще одна попытка разработать компромиссный вариант, который был представлен в начале ноября на внеочередном заседании Постоянной комиссии СЭВ по транспорту. Этот вариант предполагал отложить введение нового тарифа до 1966 г., до того повысив ЕТТ на 35 %. В день окончания заседания, 4 ноября 1964 г., министр путей сообщения ПНР подтвердил выход ПНР из ОСЖД и предложил перейти к обсуждению новых соглашений по тарифам транспортного сообщения, прежде всего между ПНР и СССР (включая транзитные перевозки)³³.

Для властей ПНР принципиальным было решить вопрос тарифов до конца 1964 г., поскольку именно в это время обсуждалась новая конфигурация двусторонних товарно-денежных отношений на 1966–1970 гг. Повышение тарифов было важным условием для снижения дефицита платежного баланса в двусторонних отношениях с Советским Союзом.

В том же 1964 г. ЦК КПСС поручил отделу по экономическому сотрудничеству с социалистическими странами подготовить данные о рентабельности торговли Советского Союза со странами СЭВ. Конечно, сама постановка вопроса подразумевала, что у советского руководства были сомнения относительно экономической целесообразности торговли с восточноевропейскими странами. Но также верно и то, что в условиях чрезвычайно сложной системы экономических отношений, осуществляющейся по разным ведомствам и статьям, в различных формах взаимных расчетов, ответить на этот вопрос было весьма трудно.

В информационной справке, подготовленной в 1964 г. ЦСУ СССР при участии НИЭИ Госплана СССР, содержался однозначный ответ: торговля рентабельна. Более того, «рентабельность экспорта в социалистические страны значительно выше, чем в капиталистические»³⁴. Разумеется, отдельные категории товаров, такие как спецтехника и оборудование, считалось экспортировать более выгодно, чем сырье для производства продовольственных товаров. Во многом невероятная рентабельность в 170 или 200 % была результатом манипулятивного определения оптовых цен продажи. Так, среди сырьевых товаров наибольшую прибыль давали продажа железной руды, проката и нефти. При этом их оптовая стоимость не учитывала, например, затрат на геологоразведку и строительство инфраструктуры (до 25 % цены нефти), а иногда (как в случае с железной рудой) оптовая цена просто была на четверть ниже себестоимости.

Впрочем, даже с учетом этих факторов экспорт, по мнению советских экономистов, был экономически целесообразен, а сама ситуация свидетельствовала скорее о необходимости модернизации отдельных отраслей.

Рентабельным в целом признавался и импорт из стран СЭВ. Рентабельность импорта определялась как отношение стоимости покупки к стоимости продажи (включая налог с оборота) на внутреннем рынке. Особенно выгодным оказывался импорт промышленных товаров народного потребления и продовольственных товаров, на которых Советское государство зарабатывало с каждых потраченных 100 руб. более 300 руб. внутри страны. Формально наименее выгодной была покупка оборудования из социалистических стран, но, как отмечали авторы справки, это являлось результатом заниженных цен на отечественное оборудование. Если исключить из расчетов налог с оборота, по расчетам специалистов, рентабельность резко падала со 148 до 109 руб., но она все равно оставалась положительной³⁵.

* * *

В конце 1950-х — начале 1960-х гг. внутри социалистического лагеря шел сложный процесс согласования экономических интересов. Из-за своей специфики торговля социалистических стран была тесно связана со всем комплексом двусторонних экономических отношений: кредитованием, транзитными перевозками, военной торговлей.

Нельзя говорить и о том, что в 1958–1964 гг. СССР пользовался своей исключительной политической ролью в блоке, только чтобы «выкачивать» ресурсы и технологии. Советское руководство пошло на значительные уступки по вопросам ценообразования и транзитных тарифов, взяло на себя ряд издержек при распределении товаров, в том числе снабжении восточноевропейских стран сырьем, чтобы обеспечить стабильное и долгосрочное существование системы распределения товаров в рамках СЭВ. В официальных справках о торговле неоднократно подчеркивалось, что поставки сырья во многом объясняются необходимостью обеспечения функционирования экономик восточноевропейских стран и у этих поставок есть политическая подоплека. По оценке специалистов отдела по общим вопросам Секретариата СЭВ, «четко проявляется стремление европейских стран народной демократии разрешать трудности, возникающие в импорте сырьевых товаров, в рамках их торговли с Советским Союзом»³⁶. При этом в структуре советского импорта доля оборудования и потребительских товаров росла. В терминах советской бюрократии: происходило «облагораживание» торговли восточноевропейских стран, чего не наблюдалось в случае советского экспорта³⁷.

В то же время, исходя из имеющихся данных, нет оснований полагать, что в 1958–1964 гг., как и в более ранний период, торговля с ПНР была невыгодной для СССР. На ее экономическую целесообразность прямо указывали профильные специалисты Министерства внешней торговли, ЦСУ и Госплана. Об этом свидетельствовало состояние двустороннего торгового баланса. Советское руководство благодаря торговым соглашениям обеспечивало

устойчивый сбыт «военно-технических средств» и, соответственно, заказы для собственных предприятий военно-промышленного комплекса. ПНР оставалась должна значительные суммы по кредитам.

Опыт согласования интересов в рамках советско-польских торгово-экономических отношений показывает, что экономические интересы крайне редко приносились в жертву политическим решениям. А мотивы экономической целесообразности прямо влияли на развитие отношений между социалистическими странами.

¹ *Holzman F. D.* Soviet Trade Pricing and the Question of Discrimination // *The Review of Economics and Statistics*. 1962. Vol. 44, no. 2. P. 134–147.

² *Pelzman J.* Economic Determinants of Soviet Foreign Trade with Eastern Europe // *European Economic Review*. 1980. No. 14. P. 45–59.

³ *Marrese M., Vanious J.* Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe: A Soviet Perspective. Berkeley, 1983.

⁴ *Stone R.* Satellites and Commissars: Strategy and Conflict in the Politics of Soviet-Bloc Trade. Princeton, 1996.

⁵ *Bideleux R., Jeffries I.* A History of Eastern Europe: Crisis and Change, London, 1998; *Hanson P.* The Rise and Fall of Soviet Economy. An Economic History of the USSR from 1945. London, 2003. P. 119–124; *Kansikas S.* Socialist Countries Face the European Community. Soviet-bloc Controversies over East-West Trade. Frankfurt am Main, 2014. P. 38.

⁶ *Sanchez-Sibony O.* Red globalization. The political economy of the Soviet Cold War from Stalin to Krushchev. Cambridge, 2014. P. 122–124.

⁷ *Пивоваров Н. Ю.* Советские экспортно-импортные планы и их реализация: что продавал и что покупал СССР во второй половине 1950-х годов // *История: электронный научно-образовательный журнал*. 2018. Т. 9, вып. 7 (71). Доступ для зарегистрированных пользователей. URL: <http://history.jes.su/s207987840002410-0-2> (дата обращения: 06.07.2020); *Пивоваров Н. Ю., Джалилов Т. А.* Советская внешнеэкономическая стратегия: ведомственные проекты и бюрократический механизм (конец 1950-х — первая половина 1960-х годов) // *Новый исторический вестник*. 2019. №. 4 (62). С. 55–75.

⁸ *Липкин М. А.* Совет Экономической Взаимопомощи: исторический опыт альтернативного глобального мироустройства (1949–1979). М., 2019. С. 83–84.

⁹ *Popov A. A.* Trade Expansion within the Council for Mutual Economic Assistance after the Polish and Hungarian Crises // *Вестник Санкт-Петербургского университета. История*. 2018. Т. 63, вып. 4. С. 1303–1316. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu02.2018.418>.

¹⁰ *Валетов Т. Я.* Цветные металлы в СССР. Производство и внешняя торговля в 1917–1966 гг. // *История: электронный научно-образовательный журнал*. 2015. Т. 6, вып. 8 (41). Доступ для зарегистрированных пользователей. URL: <http://history.jes.su/s207987840001265-0>. DOI: 10.18254/S0001265-0-1 (дата обращения: 06.07.2020).

¹¹ *Germushka P.* Unified Military Industries of the Soviet Bloc: Hungary and the Division of Labor in Military Production. Lanham, 2015.

¹² *Кондрашин В. В., Тюрина Е. А.* Деятельность СССР по укреплению торгово-экономических отношений с Германской Демократической Республикой и Европейским экономическим союзом в рамках Совета экономической взаимопомощи в 1960-е гг. // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки*. 2019. № 4 (52). С. 88–99.

¹³ *Austin J.* The Soviet State as Imperial Scavenger: «Catch Up and Surpass» in the Transnational Socialist Bloc, 1950–1960 // *American Historical Review*. 2011. Vol. 116, iss. 1. P. 109–132.

¹⁴ Орехов А. М. 1) Советский Союз и Польша в годы «оттепели»: из истории советско-польских отношений. М., 2005; 2) Очерки истории экономических отношений СССР и ПНР. 1944–1957 гг. М., 2017.

¹⁵ *Skrzypek A. Mechanizmy autonomii: Stosunki polsko-radzieckie 1956–1965.* Pułtusk; Warszawa, 2005; *Skobielski R. Polityka PRL wobec państw socjalistycznych w latach 1956–1970. Współpraca — napięcia — konflikty.* Poznań, 2010; *Jasiński L.J. Blżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku.* Warszawa, 2011.

¹⁶ Орехов А. М. Советский Союз и Польша в годы «оттепели»... С. 229.

¹⁷ *Kansikas S. Socialist Countries Face the European Community...* P. 40.

¹⁸ Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 76. Д. 111. Л. 33.

¹⁹ Там же. Оп. 77. Д. 225. Л. 87.

²⁰ Там же. Л. 88.

²¹ Там же. Д. 226. Л. 224–228.

²² Внешняя торговля Союза ССР. Статистический обзор за 1956, 1957, 1958, 1959, 1960 гг. М., 1958–1961.

²³ Внешняя торговля Союза ССР. Статистический обзор за 1961, 1962, 1963, 1964, 1965 гг. М., 1962–1966.

²⁴ Российский государственный архив новейшей истории (далее — РГАНИ). Ф. 5. Оп. 49. Д. 909. Л. 113–134.

²⁵ Там же. Л. 135–137.

²⁶ Там же. Л. 130.

²⁷ Там же. Л. 132.

²⁸ Там же. Л. 169.

²⁹ Там же.

³⁰ Там же. Д. 908. Л. 62.

³¹ Там же. Л. 66.

³² Там же. Л. 42–43.

³³ Там же. Л. 99–101.

³⁴ Там же. Д. 909. Л. 202.

³⁵ Там же. Л. 209.

³⁶ Там же. Л. 92.

³⁷ Там же. Л. 94.

Статья поступила в редакцию 30 июля 2020 г.

Рекомендована в печать 17 февраля 2021 г.

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ

Попов А. А. Проблема согласования экономических интересов СССР и социалистических стран: опыт советско-польских торгово-финансовых отношений (1958–1964 гг.) // *Новейшая история России.* 2021. Т. 11, № 2. С. 422–435.

<https://doi.org/10.21638/11701/spbu24.2021.208>

УДК 339.5.012.24

Аннотация: Торговля Советского Союза с восточноевропейскими странами была одной из главных форм экономического взаимодействия внутри социалистического лагеря. Проблема дисбалансов в рамках такой торговли традиционно объяснялась политизированностью отношений внутри блока. В то же время при согласовании интересов СССР и социалистических стран в рамках долгосрочных торговых соглашений большое значение имели именно экономические мотивы. В статье рассматривается процесс согласования экономических интересов на примере советско-польских торговых отношений в 1958–1964 гг. Проанализированы архивные документы фонда отдела ЦК КПСС по экономическому

сотрудничеству с социалистическими странами РГАНИ и рассекреченной части спецфонда Госплана РГАЭ, связанные с переговорами по долгосрочным соглашениям в 1958 и 1964 гг. Анализ показал, что противоречия по торговым вопросам провоцировали обсуждение более широкого круга вопросов: военных поставок, кредитных задолженностей и транзитных тарифов в отношении двух стран. При этом каждая из сторон руководствовалась прежде всего собственными экономическими интересами и редко шла на уступки по политическим мотивам. Советское руководство в 1958–1964 гг. сделало ряд уступок в условиях поставок, согласилось на пересмотр транзитных тарифов и взяло на себя часть издержек по поддержанию стабильности внутриблоковой торговли системы распределения. Произошло изменение структуры советско-польской торговли, благодаря чему существенно снизилось пассивное сальдо торгового баланса для Польской Народной Республики. Однако даже с учетом всех этих изменений торговля с социалистическими странами, в частности с Польшей, считалась в соответствии с принятыми методиками рентабельной для СССР.

Ключевые слова: внешняя торговля, СССР, торговля, финансы, Польша, Польская Народная Республика, социалистические страны, Совет экономической взаимопомощи.

Сведения об авторе: Попов А. А. — канд. ист. наук, доц., Челябинский государственный университет (Челябинск, Россия); popovaa@csu.ru

Челябинский государственный университет, Россия, 454000, Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129

FOR CITATION

Popov A. A. 'The Problem of Harmonizing the Economic Interests of the USSR and the Socialist Countries. The Case of Soviet-Polish Trade and Financial Relations (1958–1964)', *Modern History of Russia*, vol. 11, no. 2, 2021, pp. 422–435.
<https://doi.org/10.21638/11701/spbu24.2021.208> (In Russian)

Abstract: Soviet trade with Eastern European countries was one of the main forms of economic interaction within the socialist camp. The problem of imbalances in this trade traditionally has been associated with the politicization of intra-bloc relations. However, when harmonizing the interests of the USSR and the socialist interests vis-à-vis long-term trade agreements, economic motives were of great importance. This article discusses the process of harmonizing economic interests, using the case of Soviet-Polish trade relations in 1958–1964. This research based on archival documents from the Department of the Central Committee of the CPSU for Economic Cooperation with the Socialist Countries (in RGANI) and declassified documents from the special fund for the State Planning Commission of RGAE. The analysis shows that contradictions in trade issues provoked a discussion of a wider range of issues: military supplies, credit debt, and transit tariffs for the two countries. Moreover, each of the parties was guided by its own economic interests and rarely made concessions for political reasons. The Soviet government in 1958–1964 made a number of supply concessions, agreed to revise transit tariffs, and incurred part of the costs of maintaining the stability of intra-block trade in the distribution system. There was a change in the structure of Soviet-Polish trade, which significantly reduced the passive trade balance for Polish People's Republic (RPL). Nevertheless, in accordance with Soviet calculations, after all these changes, trade with RPL and other socialist countries was profitable for the USSR.

Keywords: foreign trade, USSR, trade, finances, Poland, Polish People's Republic, socialist countries, Comecon.

This research was supported by the Russian Science Foundation (RSF), project no. 19-78-10023 "Friendship of Convenience: the Impetus and Justification of the Integration of the CMEA's European member-countries".

Author: Popov A. A. — PhD in History, Associate Professor, Chelyabinsk State University (Chelyabinsk, Russia); popovaa@csu.ru

Chelyabinsk State University, 129, ul. Bratiev Kashirinykh, Chelyabinsk, 454000, Russia

References:

- Austin J. 'The Soviet State as Imperial Scavenger: "Catch Up and Surpass" in the Transnational Socialist Bloc, 1950–1960', *American Historical Review*, vol. 116, no. 1, 2011.
- Bideleux R., Jeffries I. *A History of Eastern Europe: Crisis and Change* (London, 1998).
- Germushka P. *Unified Military Industries of the Soviet Bloc: Hungary and the Division of Labor in Military Production* (Lanham, 2015).
- Hanson P. *The Rise and Fall of Soviet Economy. An Economic History of the USSR from 1945* (London, 2003).
- Holzman F.D. 'Soviet Trade Pricing and the Question of Discrimination', *The Review of Economics and Statistics*, vol. 44, no. 2, 1962.
- Jasiński L. J. *Blżej centrum czy na peryferiach? Polskie kontakty gospodarcze z zagranicą w XX wieku* (Warsaw, 2011).
- Kansikas S. *Socialist Countries Face the European Community. Soviet-bloc Controversies over East-West Trade* (Frankfurt am Main, 2014).
- Kondrashin V.V., Tyurina E.A. 'USSR activities for Strengthening trade and Economic Relations with the German Democratic Republic and the European Economic Union within the framework of the Council of Economic Assistance 1960s', *Humanities. History*, no. 4, 2019. (In Russian)
- Lipkin M.A. *The Council for Mutual Economic Assistance: a historical experience of the alternative global world order: 1949–1979* (Moscow, 2019). (In Russian)
- Marrese M., Vanios J. *Soviet Subsidization of Trade with Eastern Europe: A Soviet Perspective* (Berkeley, 1983).
- Orekhov A.M. *The Soviet Union and Poland during the "Thaw": From the History of Soviet-Polish Relations* (Moscow, 2005). (In Russian)
- Orekhov A.M. *Essays on the history of economic relations between the USSR and Poland. 1944–1957* (Moscow, 2017). (In Russian).
- Pelzman J. 'Economic Determinants of Soviet Foreign Trade with Eastern Europe', *European Economic Review*, vol. 14, 1980.
- Pivovarov N. Yu. 'Soviet Export-Import Plans and Their Implementation: What the USSR Sold and Bought in the Second Half of the 1950s', *Istoriya*, vol. 9, no. 7 (71), 2018. <https://doi.org/10.18254/S0002410-0-2>. (In Russian)
- Pivovarov N. Yu., Dzhaililov T.A. Soviet Foreign Economic Strategy: Departmental Projects and Bureaucratic Mechanism (late 1950s — first half of 1960s), *Novyj Istoricheskii vestnik*, no. 4, 2019. (In Russian)
- Popov A.A. 'Trade Expansion in the Council for Mutual Economic Assistance after the Polish and Hungarian Crises', *Vestnik of Saint Petersburg University, History*, 2018, vol. 63, iss. 4. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu02.2018.418> (In Russian)
- Sanchez-Sibony O. *Red globalization. The political economy of the Soviet Cold War from Stalin to Krushchev* (Cambridge, 2014).
- Skobielski R. *Polityka PRL wobec państw socjalistycznych w latach 1956–1970. Współpraca — napięcia — konflikty* (Poznań, 2010).
- Skrzypek A. *Mechanizmy autonomii: Stosunki posko-radzieckie 1956–1965* (Pułtusk; Warszawa, 2005).
- Stone R. *Satellites and Commissars: Strategy and Conflict in the Politics of Soviet-Bloc Trade* (Princeton, 1996).
- Valetov T. 'Non-Ferrous Metals of the USSR: Their Production and Trade in 1917–1966', *Istoriya*, vol. 6, no. 8 (41), 2015. <https://doi.org/10.18254/S0001265-0-1> (In Russian)

Received: July 30, 2020

Accepted: February 17, 2021